

Die Preisbildung auf dem Baumarkt in der Stadt Basel

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften
der Philosophisch-Historischen Fakultät der Universität Basel

vorgelegt von

Paul Eduard Huber

von Basel

Buchdruckerei E. Hoenen, Basel — 1957



Digitized by the Internet Archive
in 2026

Die Preisbildung auf dem Baumarkt in der Stadt Basel

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften
der Philosophisch-Historischen Fakultät der Universität Basel

vorgelegt von
Paul Eduard Huber
von Basel



Buchdruckerei E. Hoenen, Basel — 1957

Genehmigt von der Philosophisch-Historischen Fakultät auf Antrag der Herren
Prof. Dr. Valentin F. Wagner und Prof. Dr. E. Salin

Basel, den 10. November 1955.

Dekan Prof. Dr. H. Fuchs

Meinen lieben Eltern

Vorwort

Die Vorliegende Arbeit entstand im Anschluß an die Untersuchung der eidgenössischen Preisbildungskommission über „Die Konkurrenzverhältnisse im Baugewerbe unter spezieller Berücksichtigung der öffentlichen Submission“. Das unmittelbare Echo, das diese Veröffentlichung bei einem breiten Publikum auslöste, schien die Inangriffnahme einer ähnlichen Untersuchung über die Verhältnisse im Kanton Basel-Stadt zu rechtfertigen, um so mehr als zur Erklärung der hier weitgehend anders liegenden Sachverhalte die mehr allgemein gehaltene eidgenössische Vernehmlassung nicht mehr genügen konnte.

Da die wesentlichen Züge der Preisbildung auf dem basel-städtischen Baumarkt wiedergegeben werden wollen, hat der Verfasser auf eine lückenlose Aufzählung aller Bestimmungsgründe verzichtet. Demgegenüber sollte die Herausarbeitung von wichtigen Linien ihm dazu dienen, die in Frage stehende Preisbildung auch theoretisch zu beleuchten.

Meinem verehrten Lehrer, Herrn Prof. Dr. V. F. Wagner, spreche ich für die Anregungen, die er mir zuteil werden ließ, und das Interesse, das er meiner Arbeit entgegengebracht hat, meinen aufrichtigen Dank aus. Ebenso bin ich Herrn O. Pfaff, Vorsteher des Submissionsbureaus des Baudepartements Basel-Stadt, sowie zahlreichen weiteren Persönlichkeiten für ihre freundliche Auskunfterteilung zu Dank verpflichtet.

Basel, den 1. Juli 1955

Der Verfasser

Inhaltsverzeichnis

Einleitung: Grundlegende Begriffe	1
I. Teil: Als Daten bestehende, allgemeine Bestimmungsgründe der Preisbildung auf dem basel-städtischen Baumarkt	4
I. Abschnitt: Die vorgelagerten Märkte	4
Einleitung	4
1. Der Markt der sachlichen Produktionsmittel	4
2. Der Arbeitsmarkt	4
3. Der Ricardoeffekt	9
II. Abschnitt: Baugewerbliche Bestimmungsgründe der Preisbildung	11
Einleitung	11
1. Strukturwandlungen im Basler Baugewerbe	11
2. Saisonale Schwankungen	15
3. Konjunkturelle Schwankungen	18
4. Zusammenwirken von saisonalen und konjunkturellen Bestimmungsgründen	21
III. Abschnitt: Trägheitsfaktoren in der baugewerblichen Preisermittlung	21
Einleitung	21
1. Endogene Trägheitsfaktoren	22
2. Exogene Trägheitsfaktoren	23
II. Teil: Bewusste und gewollte Eingriffe in die Preisbildung auf dem basel-städtischen Baumarkt	25
Einleitung	25
I. Abschnitt: Staatliche Maßnahmen und Preisbildung auf dem Baumarkt	25
1. Die Maßnahmen	25
A. Die „Submissionsvorschriften“ von Basel bis 1934	27
B. Die Submissionsvorschriften vom 8. 3. 1934	29
C. Die Vereinbarung vom 7. 9. 1936	31
D. Das Arbeitsrappengesetz vom 11. 9. 1936	32
E. Die Submissionsvorschriften vom 7. 7. 1937	33
2. Bedeutung und Wirkung der staatlichen Maßnahmen	33
A. Der Vergebungspreis	33
B. Der Schutz des einheimischen Grenzproduzenten	40
C. Der Schutz der Arbeitnehmer	42
D. Das Preisniveau des staatlichen Baues in Basel	43
E. Im Gesamten	45
II. Abschnitt: Berufsverbandliche Maßnahmen und Preisbildung auf dem Baumarkt	48
Einleitung	48

1. Die Berufsverbände	48
A. Zweck der Berufsverbände	48
B. Ausdehnung der Berufsverbände	49
C. Die Struktur der Berufsverbände	49
2. Die Zulassung der Unternehmer	52
3. Maßnahmen hinsichtlich der Preishöhe	54
A. Vereinbarungen mit Lieferanten	55
B. Kalkulationstarife und Preistabellen	56
C. Meldepflicht, Berechnungswesen, Submittentensitzung usw.	63

Einleitung:

Grundlegende Begriffe

„Die gedankliche Zusammenfassung aller Kauf- und Verkaufakte eines bestimmten Gutes innerhalb eines bestimmten Gebietes und Zeitraumes“¹⁾ bezeichnet die Theorie als Markt.

Für die Bestimmung der Marktform sind zwei Kriterien ausschlaggebend. Einmal der Anteil, den eine Wirtschaftseinheit am Angebot oder an der Nachfrage hat. Des weiteren die Einflüsse, die eine Wirtschaftseinheit auf die Höhe des Preises ausüben kann. Die Marktform wird von den Macht- und Größenverhältnissen unter den Anbietern oder den Nachfragern bestimmt. Die Marktformen können in sechs verschiedene Typen unterschieden werden: Monopol, Teilmonopol, Oligopol, Teiloligopol, vollkommene und unvollkommene Konkurrenz.

Die objektive, strukturelle Marktform ist jene, „die ohne interventionistische Eingriffe bestehen würde.“²⁾ Die objektive Marktform kann durch staatliche oder private Interventionen modifiziert werden. Die tatsächliche Marktform besteht unter Berücksichtigung der interventionistischen Eingriffe.

Ein theoretischer Begriff der Marktform kann auf verschiedene wirkliche Marktformen angewendet werden. Sind beispielsweise auf einem Markt drei oder fünf starke Anbieter vorhanden, so ergeben sich zwei verschiedene Oligopole. Dies macht eine Unterscheidung notwendig. Je zahlreicher die Merkmale der vollkommenen Konkurrenz sind, desto *weiter* kann diese Marktform genannt werden. Umgekehrt, je mehr Merkmale des Monopols vorhanden sind, desto *enger* kann diese Marktform bezeichnet werden.

Die vollkommene Konkurrenz ist weitgehend ein rein theoretischer Begriff, weil in der wirtschaftlichen Wirklichkeit fast ausnahmslos mit Reibungsfaktoren zu rechnen ist. Sie sind mehrheitlich dafür verantwortlich, wenn die Preisbildung innerhalb einer bestimmten Güterkategorie nicht einheitlich ist. Die Reibungsfaktoren können in zwei Gruppen unterteilt werden. Erstens jene, die mit der tatsächlich oder vermutet verschiedenen Beschaffenheit des Gutes zusammenhängen und unmittelbar mit dem Tauschakt verbunden sind: Die Unvollkommenheitsfaktoren. Zweitens jene Reibungsfaktoren, die vor dem Tauschakt, also vor dem eigentlichen Markt wirksam werden und auf der Verhaltensweise der Marktbeteiligten beruhen: Die Trägheitsfaktoren in der Preisermittlung und die organisatorischen Preisbildungsfaktoren.

1) H. v. Stackelberg: Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern 1947, S. 18 f.

2) H. P. Scheibli: Marktformen und Marktinterventionismus in der schweizerischen Tabakwirtschaft, Straßburg 1946, S. XIII.

Die auf dem Baumarkt gehandelten Güter sind die Produkte des Baugewerbes.

Die baugewerblichen Produkte sind in der Regel nicht vertretbar und vertauschbar. Sie sind in den meisten Fällen individuelle Einzelprodukte, also einmalig. Darum sind auch die Preisbildungsvorgänge in der Regel für jedes Produkt wieder verschieden. Da die baugewerblichen Güter nicht auf Vorrat erzeugt werden (Marktproduktion), sondern ihre Produktion erst erfolgt, nachdem die Nachfrage wirksam geworden ist, kann Baumarkt die gedankliche Zusammenfassung sämtlicher Kauf- und Verkaufakte von nachgefragten, noch *unproduzierten*, baugewerblichen Gütern und Leistungen innerhalb eines bestimmten Gebietes und Zeitraumes genannt werden.

Unter objektiven Marktformen sind jene zu verstehen, die sich ohne interventionistische Eingriffe ergeben würden (vergl. S. 1).

Obwohl die Bauprodukte nicht homogen sind, spricht man von einem baugewerblichen Gesamtprodukt, dem Bauvolumen.

Die Nachfrage richtet sich in der Regel (bei Neubauten) auf Teile dieses Gesamtproduktes aller Branchen, wobei angenommen werden darf, diese Teile seien mehr oder weniger homogen. Unter diesem Gesichtspunkt wird es möglich, zur Beurteilung der objektiven Marktformen der Nachfrager ihre Anteile an der Gesamtproduktion (Bauvolumen) und wie sie ihren Preis beeinflussen können, heranzuziehen.

Die Nachfrage nach Bauprodukten kann in öffentliche und private unterschieden werden.¹⁾

Jahre	Öffentliche Bautätigkeit (mit Unterhalt)	in % der gesamten Bautätigkeit	Private Bautätigkeit (ohne Unterhalt)	Total Bautätigkeit in Basel-Stadt in Fr. 1'000
1942	16'817	54 %	14'213	31'030
43	19'421	57 %	14'592	34'013
44	13'707	32 %	29'239	42'946
1945	17'772	37 %	29'795	47'567
46	13'125	21 %	50'576	63'701
47	13'358	10 %	123'962	137'320
1948	17'054	13 %	115'208	132'262
49	29'856	21 %	115'374	145'320
50	32'954	23 %	107'793	140'747
1951	39'255	28 %	99'648	138'903
52	34'101	21 %	126'321	160'422
1953	39'090	21 %	147'273	186'363
Durchschnitt 28 %				

¹⁾ Diese Zahlen stammen aus den jährlichen Veröffentlichungen des Bundesamtes für Industrie, Gewerbe und Arbeit: Die Bautätigkeit in den Jahren... .

Wie aus den obigen Zahlen hervorgeht, hat in den letzten Jahren der Anteil der öffentlichen Hand am gesamten Bauvolumen in Basel bis zu 57 %, im Durchschnitt 28 % betragen. Der Rest des Bauvolumens verteilte sich auf zahlreiche Nachfrager. „Sehr verschiedene Gebilde und Organisationsformen stehen auf der Nachfrageseite als Auftraggeber, die sich sowohl hinsichtlich der Dringlichkeit ihres Bedarfes, wie auch mit Bezug auf ihre ökonomische Leistungsfähigkeit voneinander unterscheiden. Infolge der Vielzahl bestehender Sonderinteressen kann keine Rede davon sein, daß sich die einzelnen, an der Nachfrage beteiligten Gruppen zu einem gemeinsamen Vorgehen entschließen.“¹⁾

Solange sich die privaten Bauherren nicht verabreden und der öffentliche Bau nicht unter einen bedeutenden Teil sinkt, kann abschließend als objektive Marktform auf dem Bauplatz ein Teilmonopol des Staates festgestellt werden.

Ein Anbieter erbringt hingegen nie einen Teil des gesamten Bauvolumens, das in sozusagen homogene Teile gespaltet werden kann. Er erbringt nur einen Teil der Gesamtproduktion *seines* Gewerbezweiges. Die objektive Marktform der Anbieter kann also nicht aus ihren Mengenanteilen und ihren Preiseinflüssen auf das gesamte Bauvolumen abgelesen werden, sondern dieses muß nach Branchen aufgeteilt werden. Die objektive Marktform kann jetzt aus den relativen Macht- und Größenverhältnissen der Anbieter innerhalb der einzelnen Gewerbezweige beurteilt werden. Wenn z. B. in einer Branche mit vielen Firmen nur wenige davon einen überragenden Teil der Arbeitskräfte und PS in ihren Diensten haben, so bezeichnen wir die objektive Marktform dieser Branche mit Teiloligopol. Diese Macht- und Größenverhältnisse können je nach Branche und lokalen Umständen sehr verschieden sein. Die Struktur und die objektiven Marktformen des basel-städtischen Baugewerbes können aus der Tabelle 1 im Anhang abgelesen werden.

¹⁾ R. Büchner: Zur Preisbildung bei öffentlichen Bauten, Zürich 1952, S. 5

I. Teil

Als Daten bestehende, allgemeine Bestimmungsgründe der Preisbildung auf dem basel-städtischen Baumarkt

I. Abschnitt

Die vorgelagerten Märkte

Einleitung

Die vorgelagerten Märkte stehen außerhalb des eigentlichen Baumarktes und stellen deshalb den weitesten Rahmen dar, in dem sich die Preisbildung auf dem Baumarkt abwickelt.

Auch in der Produktion von baugewerblichen Gütern müssen die drei Produktionsfaktoren Boden, Arbeit und Kapital eingesetzt werden. Der Produktionsfaktor Kapital teilt sich dabei in Geldkapital, Kredit, einerseits und sachliche Produktionsmittel andererseits.

Obwohl Bauten nur mit dem Einsatz aller Produktionsmittel entstehen können, ist das Baugewerbe in der Regel nur Nachfrager auf den beiden vorgelagerten Märkten der sachlichen Produktionsmittel und der Arbeit. Die Produktionsfaktoren Boden und Geldkapital werden dem Baugewerbe meistens von den Nachfragern auf dem Baumarkt für den produktiven Akt zur Verfügung gestellt. Ist der Bauunternehmer zugleich Bauherr, so fragt er auf allen vorgelagerten Märkten nach, also auch auf jenen des Bodens und des Geldkapitals. Dies ist aber eine Ausnahme.

1. Der Markt der sachlichen Produktionsmittel

Der Preisanteil der eingesetzten Maschinen und Werkzeuge kann je nach Produkt, Unternehmung und Branche verschieden sein, ist im allgemeinen aber gering.¹⁾ Folglich sind die Preise auf dem Baumarkt nicht stark durch jene der Maschinen und Werkzeuge bedingt. Die geringe sachliche Wichtigkeit dieses Einzelproblems rechtfertigt seine weitergehende Untersuchung nicht.

Die Märkte der Baumaterialien werden in den meisten Fällen von vertraglichen Abmachungen gesteuert. Diese stellen bewußte und gewollte Eingriffe durch die direkt Beteiligten in die Preisbildung auf dem Baumarkt dar, weshalb sie im zweiten Teil unserer Arbeit behandelt werden.

2. Der Arbeitsmarkt

Grundsätzlich ist festzuhalten, daß „das Baugewerbe sehr lohnintensiv ist“. ²⁾ In der Bauproduktion wird mehr Arbeit eingesetzt als in

¹⁾ Nach den Schätzungen eines Baufachmannes schwankt er in der Regel wenigstens in den holzverarbeitenden Gewerben zwischen 3 und 5 %.

²⁾ E. Frei: Die Gesamtarbeitsverträge im schweizerischen Baugewerbe, Basel 1952, S. 13

den meisten anderen Wirtschaftszweigen. „Diese ausgesprochen lohnintensive Betriebsweise ist für einige Zweige des Baugewerbes gesamthaft charakteristisch,“¹⁾ besonders für jene, die schon mit einem Minimum von Maschinen betrieben werden können, z. B. Malerei und Architektur. In anderen Branchen des Baugewerbes hat der Produktionsfaktor Kapital („Produzierte Produktionsmittel“) demgegenüber einen viel größeren Anteil am Entstehen einer Leistung, z. B. im Hoch- und Tiefbau.

Weil das Baugewerbe sehr arbeitsintensiv produziert, ist der Preis der Bauprodukte zu einem großen Teil auf den Preis der Arbeit (Lohn) zurückzuführen. Eine generelle Lohnänderung dürfte die Bau- viel mehr als andere Preise beeinflussen.

Der Lohn (als Preis des Produktionsfaktors Arbeit) sollte theoretisch im freien Spiel der Kräfte zwischen Angebot und Nachfrage zustandekommen. Das ist aber in der wirtschaftlichen Wirklichkeit des Kantons Basel-Stadt nicht der Fall.

Im folgenden ist die gesamte Bautätigkeit mit der Nachfrage der Unternehmer auf ihrem Arbeitsmarkt gleichgesetzt.

Wenn Arbeitslose vorhanden sind, dürfte eine stärkere Bautätigkeit die beschäftigten Bauarbeiter vermehren, bis alle arbeiten. Eine noch stärkere Bautätigkeit kann eine Verlängerung der Arbeitszeit bei gleichbleibenden normalen Stundenlöhnen (abgesehen von Überstundenzuschlägen) zur Folge haben. Steigt die Bautätigkeit weiter an, so kann eine nun eintretende Lohnerhöhung Arbeitskräfte aus anderen Wirtschaftszweigen anziehen, denn „auf dem Arbeitsmarkt werden die Besitzer der Arbeitskräfte in ihrem Bestreben nach größtmöglichem Einkommen mit Hilfe der Konkurrenz der Unternehmer diejenigen Beschäftigungsmöglichkeiten aufsuchen, welche die höchste Produktivität, d. h. den höchsten Realertrag versprechen.“²⁾

Eine Lohnsteigerung im Baugewerbe wird in erster Linie den Zustrom von Ungelernten bewirken. Steigen die Löhne weiter, so gehen wahrscheinlich zuerst gelernte, aber in anderen Wirtschaftszweigen tätige Bauarbeiter und endlich andere Gelernte in das Baugewerbe über. Jetzt entspricht auf dem baugewerblichen Arbeitsmarkt das Angebot am ehesten der erhöhten Nachfrage. Es sei hinzugefügt, daß der starke Lohnanstieg auch ausländische Arbeiter anziehen kann.

Der Zustrom von Arbeitskräften aus anderen Wirtschaftszweigen in das Baugewerbe ist von ihrer beruflichen und räumlichen Mobilität abhängig. Das ist die Fähigkeit, mit der Arbeiter ihren Beschäftigungszweig und -Ort wechseln können³⁾.

Eine Senkung der Bautätigkeit kann sich in erster Linie in der Reduktion und Aufhebung von Überstunden ausdrücken. Alsdann kann

¹⁾ Preisbildungskommission des eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes: Die Konkurrenzverhältnisse im Baugewerbe, unter spezieller Berücksichtigung der öffentlichen Submission, Veröffentlichung No. 30, Bern 1953, S. 10

²⁾ E. Böhler: Grundlagen der Nationalökonomie, Bern 1948, S. 177

³⁾ Der Zustrom von zusätzlichen, unqualifizierten Arbeitern in das Baugewerbe kann die Preisbildung auf dem Baumarkt auch in anderer Weise beeinflussen; vergl. dazu die Ausführungen über den Ricardoeffekt.

sie sich in einer Lohnsenkung und schließlich in einer Entlassung von Bauarbeitern zeigen.

Es stellt sich heraus: steigt die Bautätigkeit, so können Beschäftigtenzahl, Lohn oder beide steigen. Im allgemeinen können demnach zwei Bewegungen auf eine Nachfrageveränderung folgen, nämlich:

Bei Nachfragesteigerung:

1. Preis-(Lohn) Steigerung
2. Mengen-(Arbeiterzahl) Steigerung

Bei Nachfragesenkung:

3. Preis-(Lohn) Senkung
4. Mengen-(Arbeiterzahl) Senkung

In der folgenden Tabelle werden die obigen, theoretischen Schlussfolgerungen der wirtschaftlichen Wirklichkeit gegenübergestellt.

Jahre	Fertiggestellte Neu- und Umbauten in Basel ¹⁾	Stundenlohnsätze der gelernten Maurer in Basel ²⁾	Total Arbeitslose in Basel ³⁾	Baugewerbliche Arbeitslose in Basel ³⁾
1927	759	170	1'254	650
28	712	170	681	346
29	875	170	645	355
1930	726	173	978	483
31	688	173	1'233	594
32	768	173	2'708	1'315
33	720	173	3'197	1'601
34	732	163	3'272	1'727
1935	459	163	4'547	2'567
36	306	163	5'446	3'039
37	351	169	3'981	2'178
38	338	170	3'667	2'242
39	302	170	2'243	1'152
1940	149	176	1'038	578
41	266	185	834	462
42	248	201	921	547
43	247	216	696	424
44	455	223	473	356
1945	436	231	617	344
46	371	253	213	116
47	427	269	130	86
48	644	277	107	26
49	616	277	350	113
1950	713	277	523	217
51	573	286	226	72

¹⁾ Statistisches Jahrbuch des Kantons Basel-Stadt 1951.

²⁾ Statistisches Jahrbuch der Stadt Zürich, nach Angaben des schweizerischen Baumeisterverbandes.

³⁾ Nach Angaben des kantonalen Arbeitsamtes Basel-Stadt.

Die starke Bautätigkeit in den ersten Dreißigerjahren ist der Ausdruck einer typischen Sonderkonjunktur des Baugewerbes. Das Einsetzen der Depression in der Gesamtwirtschaft kommt im starken Ansteigen der Zahl aller Arbeitslosen zum Ausdruck.

Im Gegensatz zur allgemein einsetzenden Depression anfangs der Dreißigerjahre erfreute sich das Baugewerbe in Basel einer relativ angeregten, wenn auch auf spekulativen Momenten beruhenden Geschäftstätigkeit. Der Lohn der Bauarbeiter stieg nicht an: leichthin konnten noch Arbeitslose eingestellt und damit die Nachfrage befriedigt werden. 1931 bis 1934 wurde aber auch schon im Baugewerbe die gesamtwirtschaftlich sich verschärfende Depression spürbar: mehr Arbeitslose zeigten es auf der Tabelle.

Bis zum Jahre 1936 hatte die Arbeitslosenzahl einen Höhepunkt erreicht. Die Sonderkonjunktur im Baugewerbe ging zu Ende, die Bautätigkeit flaute sehr stark ab, damit auch die Nachfrage der Bauunternehmer auf dem Arbeitsmarkt. Die vielen neuen arbeitslosen Bauarbeiter erhöhten die Zahl aller Arbeitslosen nochmals.

Bei freiem Spiel der Kräfte zwischen Angebot und Nachfrage hätte das außerordentliche Absinken der Bautätigkeit (von 732 fertiggestellten Bauten in den Jahren 1934 bis 1936) theoretisch nicht nur die Arbeitslosen vermehren, sondern auch die Löhne senken sollen. Die Löhne blieben im wesentlichen aber auf dem gleichen Niveau. Das vorliegende Bild der wirtschaftlichen Wirklichkeit stimmt also nicht mit den theoretischen Schlußfolgerungen überein.

Trotz sinkender Bautätigkeit schwanden im Jahre 1938 die arbeitslosen Bauarbeiter. Wahrscheinlich waren sie in andere Wirtschaftszweige abgewandert, in denen die Depressionsphase einem Wiederaufleben der wirtschaftlichen Tätigkeit gewichen war, wie die gesunkene Zahl aller Arbeitslosen zeigt.

Die außerordentlichen Verhältnisse in den Kriegsjahren verändern die Tabelle grundlegend. Trotz sehr geringer Bautätigkeit wurden infolge der Militärdienstleistungen nur wenig Arbeitslose gezählt.

Das starke Aufleben der Bautätigkeit nach dem Krieg findet in erster Linie in der verschwindend geringen Zahl der arbeitslosen Bauarbeiter seinen Ausdruck. Für das starke Ansteigen der (Bau-)Löhne nach dem Krieg dürfte aber nicht nur die erhöhte Bautätigkeit in der Prosperität, sondern auch die Geldentwertung verantwortlich sein.

In den untersuchten 25 Jahren haben sich Nachfragesteigerungen und -Senkungen ergeben. Diesen Nachfrageveränderungen folgten aber nur drei der aufgezeigten, theoretisch möglichen und bei freiem Spiel der Kräfte notwendigen vier Bewegungen: Auf eine Nachfragesteigerung haben wir eine Steigerung des Lohnes und der Beschäftigtenzahl verfolgen können. Auf eine Nachfragesenkung haben wir ein Sinken der Beschäftigtenzahl feststellen können. Eine Lohn(Preis-)Senkung infolge verminderter Nachfrage *blieb im wesentlichen aber aus*.

Daraus kann geschlossen werden, daß ein Eingriff in die Preisbildung auf dem baugewerblichen Arbeitsmarkt besteht. Dieser Eingriff schaltet eine der theoretisch aufgezeigten Bewegungen aus: Die Preisbewegung nach unten: Die Löhne sinken nicht. Dafür sind die Gesamtarbeitsverträge verantwortlich.

„Die Lohnbildung“ auf dem baugewerblichen Arbeitsmarkt ist „kollektiv“, d. h. „sie erfolgt nicht auf einem Markte mit freier Konkurrenz zwischen individuellen Arbeitnehmern und Arbeitgebern, sondern zwischen kollektiven Marktparteien,“ nämlich „Gewerkschaften und Unternehmerverbänden.“¹⁾

„Wirtschaftlich bedeutet der Gesamtarbeitsvertrag einen Weg zur Ordnung des Arbeitsmarktes, zur Herausnahme der Ware gewordenen Arbeit aus den kurzweiligen“, nach unten gerichteten „Preisbewegungen“ (vom Verfasser hervorgehoben) „des Marktes,“ teilweise „aus dem wechselnden Spiel von Angebot und Nachfrage.“²⁾

Die Zahl der Beschäftigten kann schwanken, weil aber die Gesamtarbeitsverträge in erster Linie Mindestlöhne festlegen, sind Lohnsenkungen weitgehend ausgeschaltet. Allerdings ist darauf hinzuweisen, daß „in den modernen Basler Verträgen“ (um die Möglichkeit für die Berücksichtigung von Wirtschaftsschwankungen zu wahren) „überall eine Klausel eingebaut ist, die — bei Aufrechterhaltung des Vertrages — eine Lohnanpassung erlaubt, wenn ein Gremium von Sachverständigen den Eintritt einer wesentlichen Änderung der Wirtschaftslage feststellt.“³⁾

Neben den Bestimmungen über die Mindestlöhne enthalten die Gesamtarbeitsverträge „Abmachungen zwischen Arbeitgeberschaft und Arbeitnehmerschaft über andere allgemeine Arbeitsbedingungen.“²⁾

„Der Gesamtarbeitsvertrag setzt, was die Vertragsschließenden und ihm Unterworfenen oft vergessen, *Recht*, seine Normen sind Rechtssätze. Daß dieser Sachverhalt noch nicht ins allgemeine Bewußtsein getreten ist, zeigt einenteils, wie fremdartig in einer Zeit des sonst individualistischen Vertragsrechts diese Rechtsform noch von vielen empfunden wird, und beweist andernteils, wie sehr es an genossenschaftlichem Geist fehlt, der auch die fremde Rechtsform hätte durchdringen können und die Befolgung ihrer Normen als moralische Verpflichtung hätte aufzwingen müssen... Es gibt wenige Bestimmungen von Gesamtarbeitsverträgen, gegen die nicht „im Bedarfsfall“ von Arbeitgebern und Arbeitnehmern verstossen würde... deshalb muß eine Gewähr geschaffen sein für seine Innehaltung. In den Kantonen Basel-Stadt und Genf wurde überdies eine regelmäßige Kontrolle eingeführt, die in bestimmtem Turnus bei allen

¹⁾ V. F. Wagner: Kollektive und Kollektivvertragliche Lohnbildung, „Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft“, Bern, 1947, S. 393.

²⁾ E. Salin: Handwörterbuch der schweizerischen Volkswirtschaft, 1. Band, Artikel Gesamtarbeitsverträge, S. 506, vergl. daselbst.

³⁾ E. Salin: Der Gesamtarbeitsvertrag im Wandel der Wirtschaftsordnung, „Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft“, Bern 1943, Heft 5, S. 455.

Vertragsfirmen stattfinden und Gewißheit über ihre Vertragstreue schaffen soll.“¹⁾

Diese Kontrollfunktion wurde dem Basler Einigungsamt übertragen. Es „ist dabei, seiner gesetzlichen Bestimmung gemäß, nicht Gesetzgeber, sondern Vermittler und Treuhänder der beiderseitigen Parteiinteressen, soweit sie sich untereinander und mit dem Allgemeininteresse vertragen. Dies hat zur Folge, daß die rigoros genaue Kontrolle über die Einhaltung der Gesamtarbeitsverträge bei objektiver Betrachtung nicht als staatlicher Eingriff, sondern als Selbstschutz und Selbsthilfe der Arbeiterschaft und der Gewerbetreibenden gegen unsoziale Meister und Konkurrenten erscheint.“²⁾

„Ein wirklicher, echter Gesamtarbeitsvertrag ist . . . nur ein solcher, den die Vertragsparteien von Anfang an ernsthaft einhalten wollen und auch wirklich einhalten.“²⁾

3. Der Ricardoeffekt

In den theoretischen Ausführungen über die Lohnbildung auf dem Arbeitsmarkt ergab sich, eine starke Lohnerhöhung könne Ungelernte und andere Gelernte in das Baugewerbe ziehen. Je mehr Arbeiter auf diesem Wege in den baugewerblichen Produktionsprozeß eingeschaltet werden, desto geringer ist ihre Eignung dafür. Die Zahl der qualifizierten Arbeiter nimmt relativ ab. Unter dem Druck der Nachfrage findet eine relative Substitution von qualifizierten durch weniger qualifizierte Arbeitskräfte statt. Dadurch kann im Baugewerbe die Produktivität der Arbeit, d. h. die baugewerbliche Leistungseinheit abnehmen. Produktivität wird im allgemeinen das Verhältnis zwischen Aufwand und Ertrag genannt. Einer Produktivitätssenkung entspricht eine Senkung des Ertrages bei gleichbleibendem Aufwand, oder eine Steigerung des Aufwandes bei gleichbleibendem Ertrag. Aufwand wird im allgemeinen die in Geldeinheiten ausgedrückte Summe der eingesetzten Produktionsmittel genannt. Ertrag ist dementsprechend der in Geldeinheiten ausgedrückte Erlös für die mit dem gegebenen Aufwand erzeugten Produkte. Unter baugewerblicher Leistungseinheit kann das Verhältnis zwischen dem Durchschnitt aller Stundenlöhne im Baugewerbe und dem Durchschnitt aller Stundenleistungen sämtlicher im baugewerblichen Arbeitsprozeß Beschäftigter verstanden werden.

Ein Zahlenbeispiel ist geeignet, diesen Gedankengang zu vergegenständlichen. In unserem Beispiel ist die Leistungskraft (oder die Einschätzung der Leistungskraft durch den Unternehmer) des gelernten, qualifizierten Arbeiters entsprechend des höheren Lohnes um $\frac{1}{3}$ größer

¹⁾ E. Salin: Der genossenschaftliche Gedanke und die Gesamtarbeitsverträge, „Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft“, Bern, 1943, S. 140 ff.

²⁾ L. Burckhardt: Die Tätigkeit des Basler Einigungsamtes als Organ der Kontrolle über die vor ihm abgeschlossenen Gesamtarbeitsverträge, „Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft“, Bern, 1941, S. 526 ff.

als jene eines ungelernten Arbeiters. Die Leistung ergibt sich aus der Multiplikation der Arbeiterzahl mit der Leistungskraft, die Lohnsumme aus der Multiplikation der Arbeiterzahl mit dem Stundenlohn.

Vor Lohnsteigerung:

	Zahl	Anteil	Lohn p/Std	Lohn index	Leistung	Lohnsumme
Gelernte Arbeiter	4000	50 %	Fr. 3.—	100	5333	Fr. 12'000.—
Ungel. Arbeiter	4000	50 %	Fr. 2.—	100	4000	Fr. 8'000.—
					<u>9333</u>	<u>Fr. 20'000.—</u>

Eine baugewerbliche Leistungseinheit kostet:

$$\frac{20'000}{9'333} = \text{Fr. 2.14}$$

Nach Lohnsteigerung und größerem Mehreinsatz von unqualifizierten als von qualifizierten Arbeitern:

	Zahl	Anteil	Lohn p/Std	Lohn index	Leistung	Lohnsumme
Gelernte Arbeiter	4500	43 %	Fr. 5.50	183	6000	Fr. 24'750.—
Ungel. Arbeiter	6000	57 %	Fr. 3.50	175	6000	Fr. 21'000.—
					<u>12000</u>	<u>Fr. 45'750.—</u>

Eine baugewerbliche Leistungseinheit kostet jetzt:

$$\frac{45'750}{12'000} = \text{Fr. 3.81}$$

In diesem Beispiel ist die Produktivität gesunken, denn die Kosten (Aufwand) pro Leistungseinheit (Ertrag) sind von Fr. 2.14 auf Fr. 3.81 gestiegen.

Wenn sich in den einzelnen Unternehmungen des Baugewerbes diese Entwicklung in den Proportionen des Beispiels vollzieht, darf folgendes angenommen werden: Durch eine starke Lohnsteigerung und den damit verbundenen Zustrom von unqualifizierten Arbeitern in den baugewerblichen Produktionsprozeß erfährt dieser nicht nur volks-, sondern auch erwerbswirtschaftlich eine Teuerung, die zu groß sein kann.

Die Möglichkeit, „daß eine Vergrößerung der Menge des einen durch eine entsprechende Verminderung des anderen Produktionsmittels ausgeglichen werden kann, so daß die Produktmenge keine Änderung erfährt,“¹⁾ nennt Schneider eine Substitutionsmöglichkeit. Wenn „also von zwei Produktionsmitteln eines im Verhältnis zu dem zweiten Produktionsmittel billiger ist, so wird die Substitution des relativ teureren Produktionsmittels durch das relativ billiger gewordene Produktionsmittel für die

¹⁾ E. Schneider: Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, Tübingen 1949, S. 139

Unternehmung vorteilhaft (Substitutionsprinzip)¹⁾ Das hat schon Ricardo gesehen, danach Hayek der Ricardoeffekt darin besteht, „daß ein Steigen der (Real-) Löhne die Kapitalisten ermutigen wird, Maschinen an Stelle der Arbeit zu setzen (und umgekehrt).“²⁾

Die Verteuerung eines Produktionsmittels kann also den Unternehmer dazu bewegen, von bestehenden Substitutionsmöglichkeiten Gebrauch zu machen. Im Baugewerbe würde dies bei Verteuerung des Produktionsfaktors Arbeit seine teilweise Ersetzung durch sachliche Produktionsmittel bedeuten und umgekehrt.

Dies dürfte aber in einem industriellen Produktionszweig viel eher möglich sein als in einem handwerklichen, gewerblichen, in dem die Produktion in ausgedehnter Weise vom Einsatz der Arbeit abhängig ist, wie im Baugewerbe. Wenn die Verteuerung der Arbeit in allen Produktionszweigen auftritt, kann im Baugewerbe aus technischen Gründen die Arbeit nicht im gleichen Ausmaße wie in anderen Produktionszweigen durch Maschinen ersetzt werden.³⁾ Daher kann bei Verteuerung der Arbeit das Baugewerbe im Vergleich mit anderen Wirtschaftszweigen kostenmäßig ungünstiger gestellt sein. Dies kann unter Umständen für ein höheres Preisniveau auf dem Baumarkt gegenüber anderen Märkten wenigstens teilweise verantwortlich sein.

Auch daraus geht die besondere Stellung des Baugewerbes hervor.

II. Abschnitt

Baugewerbliche Bestimmungsgründe der Preisbildung

1. Strukturwandlungen im Basler Baugewerbe

Als Struktur einer Branche des Baugewerbes wird im folgenden die durchschnittliche Kapitale Ausstattung eines Gewerbezweiges und ihre Verteilung auf die einzelnen Unternehmungen genannt. Strukturwandlungen sind dementsprechend Verschiebungen dieser Größen.

¹⁾ E. Schneider: Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, Tübingen 1949, S. 149

²⁾ G. Haberler: Prosperität und Depression, Bern, 1948, S. 460

³⁾ Können einzelne finanzstarke Unternehmungen die Arbeit dennoch durch Kapital ersetzen, so wäre es ihnen vielleicht möglich die Preise stark zu senken. Wahrscheinlich würden sie das bei schwacher Bautätigkeit (bei schwacher Nachfrage auf dem Baumarkt) tun, um ihren Absatz sicherzustellen. Dabei würden die finanzschwachen Unternehmungen, die nicht Arbeit durch Kapital ersetzen können zum Teil ausfallen. Bei starker Bautätigkeit (bei starker Nachfrage auf dem Baumarkt) werden die Leistungen aller Unternehmungen nachgefragt, und die finanzstarken Unternehmungen können folglich die Preise auf dem Niveau der kapitalschwachen, mit geringer Produktivität produzierenden Firmen belassen. Offensichtlich können unter diesen Bedingungen starke Differentialrenten für die kapitalstarken Unternehmungen entstehen. Diese Renten würden auf dem Unterschied zwischen dem allgemeinen Preisniveau auf dem Baumarkt und den — durch vermehrten Kapitaleinsatz — gesenkten Gestehungskosten der finanzstarken Firmen beruhen. (Vergl. dazu S. 12 f.)

Wenn z. B. die Beschäftigtenzahl einer Unternehmung steigt, so kann eine Strukturwandlung der ganzen Branche die Folge sein. Ein Gleiches kann die Vergrößerung der PS-Zahl einer Unternehmung bewirken.

Im folgenden wird das Wachstum der Bevölkerungszahl als gesamtwirtschaftliches Entwicklungsdatum angenommen. Nimmt die Bevölkerungszahl zu, so steigt in der Regel auch die Nachfrage nach Wohnraum. Darum sollten auch die baugewerblichen Unternehmungen proportional zunehmen, wenn die Produktionsmethoden gleichbleiben. Daß dies oft nicht zutrifft, ist in erster Linie auf technische Veränderungen zurückzuführen.

Auch im baugewerblichen Produktionsprozeß wird die Produktivität gesteigert. „Das geschieht nicht nur dadurch, daß die Technik neue Möglichkeiten zeigt, sondern daß das Verhältnis zwischen Realaufwand und Realertrag verbessert oder, mit anderen Worten, bei gegebenen Zwecken das sogenannte Prinzip des kleinsten Mittels angewendet, d. h. die Produktion rationalisiert wird.“¹⁾

Die baugewerbliche Produktion wird rationalisiert, indem, je nach dem Stand der Technik im betreffenden Gewerbe, der Einsatz von sachlichen Produktionsmitteln in wechselndem Ausmaß vermehrt wird. Dies können Baumaschinen oder Rohstoffe sein.

Menschliche Arbeitskräfte werden heute oft ersetzt z. B. durch Bulldozer im Tiefbau und Krane im Hochbau. Wenn z. B. ein ganzes Haus mit den neuen, großen Hohlblocksteinen gebaut wird, so ergeben sich folgende Ersparnisse: „30 % dünnere Wände, 14 % gesteigerte Maurerleistung, 50 % geringere Transportkosten, 40 % geringere Wandbaukosten.“²⁾

Ebenfalls neuartige arbeits- und kapitalsparende Produktionsmittel sind transportable Sand- und Kiessilos. Sie werden im Hoch- und Tiefbau verwendet. Daher sind heute Arbeitskräfte, die den Sand- und Kiesumschlag besorgen, in Firmen, die solche Silos besitzen, überflüssig. Die Installationskosten von nicht-transportablen Sand- und Kiessilos, die mitunter recht hoch waren, fallen somit dahin. Auch in anderen Branchen des Baugewerbes kann die Produktivität durch den Einsatz von neuen Baumaschinen und Rohstoffen gesteigert werden (Dübelpistolen in der Installationsbranche, Handbohrmaschinen in der Zimmereibranche etc.).

Wie weit die Produktivitätssteigerungen vorgenommen werden können, hängt von den technischen Möglichkeiten ab. Offensichtlich kann in den kapitalintensiven Branchen am ehesten Arbeit durch Kapital ersetzt werden. Je nach Kapitalintensität kann also die Produktivität von Branche zu Branche verschieden gesteigert werden. Dieser Prozeß muß sich nicht in allen Branchen gleichmäßig und gleichzeitig vollziehen. Die Struktur einer Branche kann sich grundlegend wandeln, während sie in einer anderen gleichzeitig unverändert bleibt.

¹⁾ E. Böhler: Grundlehren der Nationalökonomie, Bern 1948, S. 57

²⁾ A. Schoszberger: Besser und billiger bauen, Berlin 1953, S. 19

Verbilligt eine Produktivitätssteigerung die Erzeugung, so kann der Produktpreis sinken. Will der baugewerbliche Unternehmer konkurrenzfähig bleiben, so hat er seine Produktionsmethoden ebenfalls einer kosten-senkenden Produktivitätssteigerung zu unterziehen; u. U. hat er mehr Kapital — sachliche Produktionsmittel — einzusetzen.

Ist dies möglich, so wird die Unternehmung größer und kapitalinten-siver. Vermag der Unternehmer das Kapital nicht zu vermehren, so kann die Unternehmung ausfallen, weil sie nicht mehr konkurrenzfähig ist.

Produktivitätssteigerungen im Baugewerbe können also Kapitalin-tensivierung und Vergrößerung der bestehenden Unternehmungen und Reduktion ihrer Zahl bewirken, was sinkende Preise verursachen kann.

Im weiteren werden die Strukturwandlungen untersucht, die sich in den vergangenen 25 Jahren im Hoch- und Tiefbau sowie in den Schreiner- und Malergewerben vollzogen haben.¹⁾

Daß sich in Basel Unternehmungs- und Bevölkerungszahl nicht pro-portionell entwickelt haben, geht aus der Gegenüberstellung folgender Zahlen hervor.

Jahre	Baugewerbl. Unternehmungen	Index	Index Wohnbevölkerung	Wohnbevölkerung
1930	1'262	100	100	155'030
1941	1'427	113	110	169'961
1950	1'509	119	127	196'498

Die Zahl der Unternehmungen hat sich in den untersuchten Ge-werben folgendermaßen verändert:

Jahre	Index Wohn- bevöl- kerung	Hoch- Tiefbau	Index	Schrei- nerei	Index	Malerei	Index
1927 (1930)	100	161	100	184	100	204	100
1939 (1941)	110	138	86	192	106	302	151
1951 (1950)	127	136	85	197	109	340	170

¹⁾ Die Strukturwandlungen weiterer Branchen des Baugewerbes sind im Anhang dargestellt. Hinsichtlich der statistischen Unterlagen waren einige Schwierigkeiten zu überwinden.

Die Zahl der baugewerblichen Unternehmungen wurde im Branchenverzeichnis des basel-städtischen Adreßbuches ermittelt. Seit 1927 bearbeitet die gleiche Per-son das Adreßbuch. Sie hat sich während dieser Zeit durchwegs von den gleichen Gesichtspunkten leiten lassen. Diese Zählung dürfte durch den ausgesprochenen Mangel an statistischen Quellen gerechtfertigt sein.

Weil aus dem Adreßbuch Größe und Kapitalintensität nicht hervorgeht, wurden sie aus der Rechtsform der Unternehmungen abgelesen. So wurde z. B. angenommen, eine Aktiengesellschaft weise eine größere Vermögensmasse auf und sei kapital-intensiver als eine Kommanditgesellschaft. Die Unternehmungsformen wurden fol-gendermaßen nach Größe und Kapitalintensität eingereiht:

1. Einzelfirma
2. Kommandit- und Kollektivgesellschaften
3. Aktiengesellschaften und andere anonyme Erwerbsgesellschaften.

Sinkt z. B. die Zahl der Einzelfirmen, so kann geschlossen werden, einzelne Wirt-schaftseinheiten und die Branche seien kapitalintensiver geworden, sowie einzelne Unternehmungen hätten sich vergrößert.

Die Wirtschaftseinheiten haben sich folgendermaßen auf die verschiedenen Rechtsformen verteilt:

Hoch- und Tiefbau:

Jahre	Alle Untern. Index		%	Einzel-firmen	%	Komm.-Koll.-Ges.	%	AG	%	And. Anon. Erw. Ges.	%
1927	161	100	100 0/0	118	74 0/0	27	16 0/0	3	2 0/0	13	8 0/0
1939	138	86	100 0/0	107	76 0/0	24	17 0/0	5	5 0/0	2	2 0/0
1951	136	85	100 0/0	97	69 0/0	26	20 0/0	12	9 0/0	1	1 0/0

Schreinerei:

Jahre	Alle Untern. Index		%	Einzel-firmen	%	Komm.-Koll.-Ges.	%	AG	%	And. Anon. Erw. Ges.	%
1927	184	100	100 0/0	171	92 0/0	9	5 0/0	3	2 0/0	1	1 0/0
1939	192	106	100 0/0	178	88 0/0	14	7 0/0	7	4 0/0	3	1 0/0
1951	197	109	100 0/0	161	91 0/0	19	10 0/0	12	6 0/0	5	3 0/0

Malerei:

Jahre	Alle. Untern. Index		%	Einzel-firmen	%	Komm.-Koll.-Ges.	%	AG	%	And. Anon. Erw. Ges.	%
1927	204	100	100 0/0	197	97 0/0	6	3 0/0	—	—	1	0,5 0/0
1939	302	151	100 0/0	289	96 0/0	12	4 0/0	—	—	1	0,3 0/0
1951	340	170	100 0/0	320	94 0/0	19	6 0/0	—	—	1	0,3 0/0

Im Hoch- und Tiefbau ist die Zahl der Unternehmungen von 161 auf 136 gesunken. Daraus kann geschlossen werden, daß die einzelnen Unternehmungen größer geworden sind. In der Schreinereibranche ist die Zahl der Unternehmungen ungefähr gleich geblieben, ebenfalls der Anteil der Einzelfirmen. Im Vergleich aber mit dem Bevölkerungszuwachs kann festgestellt werden, daß die Zahl der Unternehmungen relativ abgenommen hat. Die Zahl der Malergeschäfte ist im untersuchten Zeitraum proportional mehr als die Bevölkerung angewachsen. Einzelne Unternehmungen sind kaum größer geworden, denn die Zahl der Einzelfirmen ist nahezu unverändert geblieben.

Die Kapitalintensität der untersuchten Branchen ist verschieden; sie ist im Hoch- und Tiefbau am größten, in der Malereibranche am geringsten (vergl. Tabelle im Anhang). Es kann jetzt geschlossen werden, daß je kapitalintensiver eine Branche ist, desto stärkeren Strukturwandlungen sie unterliegt, indem weniger und größere Unternehmungen entstehen.

Anteil in Prozent an Baukosten
im engeren Baugewerbe¹⁾

Arbeitsgattungen	1939	1951
Hoch- und Tiefbau	31,4	30,9
Kunststeinarbeiten	1,8	1,9
Zimmerarbeiten	10,5	11,0
Schreinerarbeiten	12,4	11,5
Gipserarbeiten	6,6	6,8
Maler- und Tapeziererarbeiten	5,6	5,7
Dachdeckerarbeiten	2,7	3,5
Plattenlegerarbeiten	2,5	2,5
Schlosserarbeiten	1,4	1,7
Spenglerarbeiten	2,1	2,2
Installationsarbeiten	23,0	22,3
	100,0 %	100,0 %

Aus den obigen Zahlen geht hervor, daß jene Branchen am stärksten an Bauwerken beteiligt sind, die auch am ehesten Strukturwandlungen unterliegen (Hoch- und Tiefbau, Holzverarbeitende Gewerbe, Installation). Das läßt den Schluß zu, daß das Baugewerbe überhaupt sich in dieser Richtung entwickelt. Es dürfte kaum ins Gewicht fallen, wenn die Struktur von weniger wichtigen Branchen unverändert bleibt.

Allein weil die Bevölkerung angewachsen, war die Nachfrage auf dem Baumarkt 1950 größer als 1930. Entfielen im Jahre 1930 auf eine Unternehmung des Baugewerbes 12'285 Einwohner, so waren es im Jahre 1950 13'021. Die gesteigerte Nachfrage und die geringere Zahl Betriebe dürften dafür verantwortlich sein, daß diese von 1930 bis 1950 größer geworden sind. Das Verhältnis zwischen Selbständig- und Unselbständigwerbenden hat sich daher zu Ungunsten der Selbständigerwerbenden verschoben. Es kann daraus auch für die ganze Wirtschaft ein Rückschritt der handwerklichen Produktion und ein Fortschritt der Industrialisierung gelesen werden, soweit das Baugewerbe ein Teil davon ist.

2. Saisonale Schwankungen

In wichtigen Branchen des Baugewerbes, vorab im Hoch- und Tiefbau, ist die Produktion aus technischen Gründen von den Jahreszeiten abhängig. Bei Betonbauten sind in der Regel Trocknungsprozesse notwendig, die im Winter unmöglich sind. Allerdings können heute dem Beton Chemikalien beigelegt werden, die ein Gefrieren bei Tieftemperaturen verhindern.

Durch den Hoch- und Tiefbau ist ein bedeutender Teil des Baugewerbes saisonal gebunden, denn 1939 waren in Basel 36,6 % der Bau-

¹⁾ E. Frei: a. a. O., S. 22

arbeiter und 28,1 % der PS des ganzen Baugewerbes im Hoch- und Tiefbau (inkl. Maurergeschäfte) eingesetzt. Der Umsatz dieser Branche dürfte am größten gewesen sein.¹⁾

Der Hoch- und Tiefbau ist der Hauptzweig des Baugewerbes: Erst wenn er fertige Produkte (Rohbauten) hervorgebracht hat, können die meisten anderen Branchen produzieren. Arbeitet der Hoch- und Tiefbau nicht, so kann fast das ganze übrige Baugewerbe nicht oder nur in bescheidenem Maß (Reparaturen) produzieren. Darum wird die Produktion vieler Bauzweige — die an sich jahreszeitlich unabhängig sind — von einer saisonal gebundenen Branche bestimmt.

Dazu sind die meisten baugewerblichen Branchen in der Produktion nicht nur vom Hoch- und Tiefbau abhängig, sondern auch von manchen anderen Branchen. Das Malergewerbe muß oft warten, bis das Schreiner- gewerbe seine Arbeit beendet hat. Ähnlich kann das Schreiner- gewerbe vom Gipsergewerbe abhängig werden. Die Heterogenität der baugewerb- lichen Produkte bringt diese notwendige Arbeitsteilung unter den bau- gewerblichen Branchen mit sich.

Die folgenden Zahlen zeigen — vom Produktionsfaktor Arbeit aus- gehend — die jahreszeitlichen Schwankungen der Bautätigkeit in Basel. Die saisonalen Bewegungen aller werden hauptsächlich durch die bau- gewerblichen Arbeitslosen, d. h. durch die Stilllegung der Bautätigkeit verursacht. Dies wird noch eindrucklicher, wenn zu den baugewerblichen die Hälfte aller ungelerten Arbeitslosen gerechnet wird. Die meisten davon würden wahrscheinlich ebenfalls im Baugewerbe arbeiten, sobald sich eine Gelegenheit dazu böte (vergl. Abschnitt über den vorgelagerten Arbeitsmarkt).

Monatliche Durchschnitte von 1927 bis 1951²⁾

Monate	Alle Arbeitslosen	Arbeitslose Bauarbeiter	Andere Gelernte Arbeitslose	Andere Ungelernte Arbeitslose
Januar	238	110	67	61
Februar	223	91	66	56
März	139	49	51	49
April	132	58	48	26
Mai	129	44	47	38
Juni	123	43	45	35
Juli	129	46	47	36
August	130	46	47	37
September	123	42	45	35
Oktober	152	60	56	37
November	190	80	60	50
Dezember	228	100	61	57

¹⁾ Umsatz ist in diesem Zusammenhang die Summe aller Preise, die für produktive Akte bezahlt werden.

²⁾ Nach Angaben des Kantonalen Arbeitsamtes Basel-Stadt.

Aus den Zahlen geht auch hervor, daß sich die Arbeitslosen im September mindern und im Oktober wieder mehrten. Dies dürfte vom Baugewerbe verursacht werden. Im September werden mehr Arbeiter eingestellt, weil die Unternehmer vor Einbruch der kalten Jahreszeit angefangene Bauten noch fertigstellen wollen. Dies beeinflusst nicht nur die Zahl der baugewerblichen, sondern aller Arbeitslosen. Die Beschäftigung der Bauarbeiter unterliegt in ausgedehnterem Maße saisonalen Schwankungen, als jene anderer Arbeiter.

Die gezeigten saisonalen Veränderungen der Produktion können saisonale Käufermärkte und sinkende Preise nach sich ziehen, die mit Konkurrenzkämpfen verbunden sind.¹⁾

Die Nachfrager wissen, daß ein saisonaler Käufermarkt entstehen kann. Sie drücken deswegen gelegentlich auf die Preise, welche alsdann unter Umständen nicht mehr kostendeckend sind. Die Baupreise können bis zum Betriebsminimum gesenkt werden. Der Unternehmer kann — allerdings nur vorübergehend — seine Preise senken, bis nur noch die variablen, nicht aber die konstanten Kosten gedeckt sind.

„Der Wert, der in der Zeiteinheit vorgenommenen produktiven Aufwendungen bildet die Gesamtkosten der Produktion.“²⁾ „Die variablen und die konstanten Kosten sind die beiden Bestandteile der Gesamtkosten. Soweit diese Aufwendungen im Rahmen eines speziellen Wirtschaftsplanes als unveränderlich angesehen werden, sind die entsprechenden Kosten als konstante Kosten zu bezeichnen. Soweit die Aufwendungen mit dem gewünschten Maß der Ausbringung variiert werden können . . . , heissen die zugehörigen Kosten variable Kosten.“³⁾

Andrerseits können sich aus saisonalen Schwankungen Verkäufermärkte mit steigenden Preisen und anschließender Preissättigung ergeben. Bei Preissättigung trachtet der Anbieter nicht mehr unbedingt danach, die Preise hinaufzusetzen, von einer gewissen Preishöhe an vergrößern die Bauunternehmer den Gewinn durch Steigerung der Produktionsmenge, nicht mehr durch Steigerung der Preise bei gegebener Produktionsmenge.

Die saisonalen Schwankungen können auch die Zahl der Anbieter beeinflussen. Hier muß wieder zwischen kapitalintensiven und kapital-schwachen Branchen unterschieden werden. Es darf angenommen werden, daß durch eine saisonal geringe Nachfrage die bevorstehende Auflösung einer Wirtschaftseinheit gefördert werden kann. Hat eine Unternehmung keine finanziellen Reserven mehr, so kann sie eingehen, weil die Nachfrage saisonal nachgelassen hat. Dies ist vermutlich in allen Branchen der Fall.

1) Auf einem Käufermarkt kann der Käufer — hier der Nachfrager auf dem Bauprodukt — geringere Preise aushandeln als die vom Verkäufer geforderten; das Preisniveau auf dem betreffenden Markt kann sinken. Andrerseits kann auf einem Verkäufermarkt der Anbieter — hier das Baugewerbe — gegenüber dem Käufer erhöhte Preisforderungen durchsetzen; der Durchschnitt der Preise auf dem betreffenden Markt kann ansteigen.

2) H. v. Stackelberg, a. a. O., S. 49

3) H. v. Stackelberg, a. a. O., S. 54

Ein saisonales Nachlassen der Nachfrage kann aber auch das Ansteigen der Zahl der Wirtschaftseinheiten verursachen. Entlassene Arbeitskräfte eröffnen vorübergehend oder für längere Zeit eigene Unternehmungen, um auch in der ungünstigen Jahreszeit ein Einkommen zu beziehen. Dies gilt besonders für die kapitalschwachen Branchen, in denen ein Unternehmer nur sehr wenig Geldkapital investieren muß.

3. Konjunktuelle Schwankungen

Nachfolgend wird untersucht, wie die konjunkturellen Schwankungen auf die Zahl der Unternehmungen im Baugewerbe wirkten. Dazu werden drei Branchen herbeigezogen: Malerei, Spenglerei, sowie Hoch- und Tiefbau.¹⁾

Die Zahl der Wirtschaftseinheiten in der Malereibranche hat sich jährlich folgendermaßen verändert:

Jahre	Wirtschafts- einheiten	Index	Jahre	Wirtschafts- einheiten	Index
1927	204	100	1940	300	147
28	201	99	41	321	157
29	205	100	42	286	140
1930	214	105	43	282	138
31	218	107	44	279	137
32	227	111	1945	272	133
33	234	115	46	295	145
34	256	125	47	313	153
1935	272	133	48	319	156
36	276	135	49	317	155
37	287	141	1950	331	162
38	326	160	51	340	167
39	302	148			

Während der Krise ist die Zahl der Unternehmungen stark angestiegen, wahrscheinlich weil verhältnismäßig viele Arbeitslose aus dem Malergewerbe in der Krise eine kleine Einzelfirma (oft Einmannunternehmung) gründeten, in der Hoffnung, die Depression so am leichtesten überbrücken zu können. Weil die Branche wenig kapitalintensiv, ist ein Malergeschäft relativ leicht zu gründen.

Wegen der eingeschränkten Bautätigkeit waren im Weltkrieg zahlreiche in der Krise entstandene Einzelunternehmen wieder aufgelöst worden. Ihre Inhaber traten wieder in ein Angestelltenverhältnis. Viele Wirtschaftssubjekte im Militärdienst fanden es für einfacher als Unselbständig-erwerbende, denn als Selbständig-erwerbende die Lohn- beziehungsweise

¹⁾ Die Entwicklung von anderen Branchen wird im Anhang zahlenmäßig dargestellt.

Verdienstausfallentschädigung zu beziehen. Auch deshalb dürften keine Unternehmungen verschwunden sein.

Der starke Konjunkturaufschwung nach dem Kriege trieb die Zahl aller Wirtschaftseinheiten rasch empor. Die steigende Nachfrage erhöhte die Zahl der Anbieter. Zudem kann sich das Einkommen eines Wirtschaftssubjektes günstiger gestalten, wenn es auf eigene Rechnung arbeitet und daher nicht an die gesamtarbeitsvertraglichen Mindestlöhne und Höchstarbeitszeiten gebunden ist.

Aus der Tabelle im Anhang wird ersichtlich, daß die Malereibranche hinsichtlich der Kapitalintensität an 15. Stelle aller Branchen steht. Struktur und geringe Kapitalintensität der Malerei verhindern Schwankungen der Zahl der Wirtschaftseinheiten nach Konjunkturbewegungen nicht. Die Zahl der Wirtschaftseinheiten dürfte in der Malereibranche in Prosperität und Depression angestiegen sein, weil vor allem kleine Unternehmungen hinzutraten. Die Macht- und Größenverhältnisse der Wirtschaftseinheiten erfuhren eine Veränderung, weil mehr kleine Unternehmungen vorhanden waren.

In den kapitalschwachen Branchen des Baugewerbes herrschen hinsichtlich der Zahl der Wirtschaftseinheiten die strukturellen Tendenzen vor. Konjunkturelle Bestimmungsgründe wirken aber gleichwohl, weil sie schließlich den gleichen Effekt haben können. Die technische Struktur der kapitalschwachen Branchen läßt eine Anpassung der Zahl der Wirtschaftseinheiten an Veränderungen der Nachfrage zu: bei steigender Nachfrage kann sich die Zahl der Unternehmungen erhöhen.

Es zeigt sich auch, daß bei sinkender Nachfrage die Zahl der Anbieter steigen kann. Dies ist außergewöhnlich, denn die Theorie nimmt im allgemeinen das Gegenteil an: sinkende Nachfrage bewirkt ein Sinken der Anbieterzahl.

Die Zahl der Wirtschaftseinheiten in der Spenglereibranche hat sich von 1927 bis 1951 jährlich folgendermaßen verändert:

Jahre	Untern.	Index	Jahre	Untern.	Index
1927	130	100	1940	138	106
28	123	95	41	135	104
29	128	98	42	133	102
1930	131	101	43	132	102
31	127	98	44	134	103
32	132	102	1945	127	98
33	135	104	46	122	94
34	146	112	47	126	97
1935	151	116	48	123	95
36	151	116	49	123	95
37	149	114	1950	122	94
38	145	112	51	122	94
39	139	107			

In der Spenglerbranche ist mehr Geldkapital erforderlich, um eine Unternehmung zu gründen als im Malergewerbe. Darum wurden in der Krise der Dreißigerjahre in der Spenglerei weniger Unternehmungen neu eröffnet als in der Malerei.

Während des Krieges ist die Zahl der Wirtschaftseinheiten teilweise wegen der geringen Bautätigkeit gesunken.

Auch in dieser Branche wirken schließlich die strukturellen Bestimmungsgründe stärker als die konjunkturellen. In der Prosperität nach dem Krieg ist darum trotz steigender Nachfrage die Zahl der Anbieter gesunken.

Hinsichtlich der Kapitalintensität steht die Spenglerbranche an 12. Stelle des Baugewerbes. Die Struktur dieser Branche läßt teilweise eine Anpassung der Zahl der Wirtschaftseinheiten an die konjunkturellen Veränderungen zu. Die Zahl der Wirtschaftseinheiten kann bei sinkender Nachfrage ansteigen. Die Strukturwandlungen bewirken, daß auf lange Sicht, auch bei konjunkturell großer Nachfrage, die Zahl der Unternehmungen nicht zu, sondern abnimmt.

Die Zahl der Unternehmungen im Hoch- und Tiefbau hat sich von 1927 bis 1951 jährlich folgendermaßen verändert:

Jahre	Untern.	Index	Jahre	Untern.	Index
1927	161	100	1940	139	86
28	151	94	41	129	80
29	140	87	42	123	76
1930	148	92	43	118	73
31	150	93	44	123	75
32	154	96	1945	113	70
33	159	99	46	122	76
34	173	100	47	133	83
1935	155	96	48	143	89
36	159	99	49	133	83
37	145	90	1950	138	86
38	163	101	51	136	84
39	138	86			

Im Hoch- und Tiefbau erfordert Gründung und Betrieb einer Unternehmung verhältnismäßig viel investiertes Geldkapital. Die sonderbare Entwicklung der Hoch- und Tiefbaubranche ist damit zu erklären, daß die Maurergeschäfte mitgezählt wurden. Die Spitzen der Indexzahlenreihen verlaufen ähnlich wie in der Malereibranche, weil die Gründung der mitgezählten Maurergeschäfte ebenfalls nur wenig Geldkapital erfordert. Eine Trennung der eigentlichen Hoch- und Tiefbauunternehmungen von den Maurergeschäften war nicht möglich. Es ist aber anzunehmen, daß die Zahl der eigentlichen Hoch- und Tiefbauunternehmungen auf die Dauer sinkt. Die Struktur der Branche verhindert eine Wirkung von konjunkturellen Veränderungen auf die Zahl der Anbieter.

Aus dem obigen geht hervor, daß Art und Ausdehnung der Einflüsse, die konjunkturelle Veränderungen auf die Größe der Branche haben können, von der Struktur dieser Branche abhängig sind. Je kapitalintensiver ein Gewerbe- oder Industriezweig ist, desto weniger reagiert die Zahl seiner Unternehmungen auf konjunkturelle Veränderungen der Nachfrage. Je mehr eine Branche der Industrialisierung unterliegt, desto weniger reagiert die Zahl ihrer Unternehmungen auf konjunkturelle Veränderungen.

4. Zusammenwirken von saisonalen und konjunkturellen Bestimmungsgründen.

Im Depressionsjahr 1934 wurden im günstigsten Baumonats (Juni) 714, in der darauffolgenden ungünstigen Bausaison (Januar 1935) 2138 baugewerbliche Arbeitslose gezählt. Im Juni des Prosperitätsjahres 1947 gab es keine Arbeitslosen. Im Höhepunkt der darauffolgenden ungünstigen Bausaison (Januar 1948) wurden 131 baugewerbliche Arbeitslose gezählt.¹⁾

Es ergibt sich daraus, daß in der Depression die Saisonschwankungen der baugewerblichen Arbeitslosenzahlen absolut hoch, prozentual aber geringer sind, als in der Prosperität. In der Prosperität fallen jedoch diese Schwankungen an sich kaum ins Gewicht. Die saisonalen Schwankungen der Zahl der arbeitslosen Bauarbeiter sind eng mit der Konjunktur verbunden. Die Saisonschwankungen der Bautätigkeit sind also von der Konjunktur abhängig: in der Depression reagiert sie viel empfindlicher als in der Prosperität: „En temps de mauvaise conjoncture, l'intensité du mouvement saisonnier de toute l'année est plus grande qu'en temps de bonne conjoncture.“²⁾

III. Abschnitt

Trägheitsfaktoren in der baugewerblichen Preisermittlung

Einleitung

Faktoren, welche die Preisberechnung durch den baugewerblichen Unternehmer erschweren, sind ebenfalls Bestimmungsgründe der Preisbildung. Teils sind sie untrennbar mit der Struktur des Gewerbes verbunden — endogene Trägheitsfaktoren —, teils sind sie — exogene Trägheitsfaktoren — auf saisonale und konjunkturelle Ursachen zurückzuführen.

¹⁾ Zahlen nach Angaben des kantonalen Arbeitsamtes Basel-Stadt.

²⁾ H. v. Mendershausen: Les variations du mouvement saisonnier dans l'industrie de construction, Borna-Leipzig 1937, S. 178

1. Endogene Trägheitsfaktoren

„Die Trägheitsfaktoren beruhen auf einer Reihe von Eigenschaften, die den einzelnen Wirtschaftseinheiten — insbesondere Unternehmungen, gleichsam von Natur aus zukommen. . . . Sie treten in drei Bereichen der Unternehmerwirtschaft auf: in der Marktanalyse, in der Kalkulation und in der Preissetzung selbst.“¹⁾

„Die *Marktanalyse* der einzelnen Unternehmungen,“ schreibt Stackelberg weiter, „hat die Aufgabe, die Absatzlage, d. h. die Abhängigkeit der Absatzmenge vom Preis des Produktes von den absatzsteigernden Maßnahmen des Produzenten, daneben auch die Wirkung anderer Größen, insbesondere die Marktpolitik der Konkurrenten dem Produzenten zum Bewußtsein zu bringen.“²⁾ Die Marktanalyse ist also verhältnismäßig einfach für Güter, die in großer Zahl von starken Unternehmungen in Markproduktion erzeugt werden.

Das ist im Baugewerbe nicht der Fall. Es findet keine Markproduktion statt und die Unternehmungen sind meist relativ klein. Weil die Leistungen einmalig sind, kann die Abhängigkeit der Absatzmenge vom Preis des Produktes und von den absatzsteigernden Maßnahmen des Produzenten weitgehend nicht festgestellt werden.

Um Rechnung stellen zu können, hat der Unternehmer den Preis seines Produktes genau zu ermitteln. Die Heterogenität der baugewerblichen Produkte stellt demgegenüber der Preisermittlung große Hindernisse entgegen.

Eine kleine Unternehmung kann es sich nicht leisten, teure Hilfsmittel, vielleicht sogar spezielle Angestellte für die Kostenermittlung zu halten. Der baugewerbliche Unternehmer kalkuliert daher oft selbst. Dadurch werden die *Kalkulationskosten* gesenkt. Die Genauigkeit der Berechnung wird aber in vielen Fällen durch die

Kalkulationsunfähigkeit der Unternehmer beeinträchtigt. Die oft rein handwerklich vorzüglichen Fähigkeiten der kleinen Unternehmer genügen einer einwandfreien Kalkulation nicht. In der Berufslehre und in den Gesellenjahren erwirbt der Handwerker in erster Linie fachliche, handwerkliche Kenntnisse. Nachdem aber der Handwerker Unternehmer und damit in einem gewissen Sinne Geschäftsmann geworden ist, genügen seine Kenntnisse nicht mehr um die Preise seiner Leistungen zu berechnen und alle Kostenfaktoren zu berücksichtigen. „Es sei heute noch ein großer Teil der Gewerbetreibenden nicht in der Lage, selbständig zu berechnen.“³⁾

Das *Risiko* beeinflusst die Kalkulation im Baugewerbe ebenfalls. Der Unternehmer trägt einerseits das finanzielle Risiko der Bezahlung, an-

¹⁾ H. v. Stackelberg, a. a. O., S. 248

²⁾ H. v. Stackelberg, ebenda

³⁾ Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement: Die Konkurrenzverhältnisse im Baugewerbe unter spezieller Berücksichtigung der öffentlichen Submission, Bern 1953, S. 17

drerseits ist er wie kein anderer Unternehmer dem Risiko der unvorhergesehenen Arbeitsumstände ausgesetzt. Immerhin ist er vor allzugroßen, kostensteigernden Überraschungen, die im Bauverlauf eintreten können, durch das Obligationenrecht geschützt.¹⁾

Schließlich erschwert die Konkurrenz *unqualifizierter Anbieter* die Kalkulation im Baugewerbe.

„Infolge des in verschiedenen Berufen sehr bescheidenen Kapitalbedarfes und der auch im übrigen geringen Anforderungen, welche im allgemeinen in den kleingewerblichen Berufen an die Eröffnung eines neuen Betriebes geknüpft sind, ist ein Auftreten vermehrter Konkurrenz in der Form mangelhaft vorgebildeter und unqualifizierter Leute leicht möglich, umso mehr als ein Fähigkeitsausweis nicht verlangt wird. Denn wie die Erfahrung zeigt, genügt ein ganz geringer Prozentsatz Unfähiger, um die Preislage in dem betreffenden Beruf zu beeinflussen. ... In die Preisbildung wird eine Beunruhigung getragen, die so lange währt, bis der Betreffende am Ende seiner Kräfte angelangt ist. Da aber fortwährend neue derartige Störungen auftreten, besteht die große Gefahr, daß Verlustpreise im einzelnen Falle zur branchenmäßigen Gewohnheit werden.“²⁾

Die Untersuchung der endogenen Trägheitsfaktoren auf dem Baumarkt ergibt: je kleiner die Leistungen und die Unternehmungen, desto weniger exakt sind die Preise berechnet. Jeder Preis auf dem Baumarkt beruht zu einem mehr oder weniger großen Teil auf individuellen Schätzungen durch den Unternehmer. Seine Persönlichkeit spielt deshalb eine äußerst wichtige Rolle.

Der Unternehmer strebt die Maximierung des Gewinnes an. Abgesehen davon kann aber eine Marktpolitik im allgemeinen verschiedene Tendenzen haben. Die Extreme sind hier einerseits egoistische, schädliche Preisunterbietung, anderseits eine Marktpolitik, die von einem verantwortungsbewußten, branchenfördernden Solidaritätsgefühl getragen ist.

Die Eigenschaften der Nachfrager, Anbieter und des Baumarktes selbst bringen es mit sich, daß darauf die Unvollkommenheiten und Trägheitsfaktoren viel stärker wirken als auf anderen Märkten.

2. Exogene Trägheitsfaktoren

In der baugewerblichen Preisermittlung können Jahreszeit und Konjunktur berechnete und wirkliche Kosten in ein Mißverhältnis bringen, wenn nämlich Kalkulation und Produktion zeitlich so weit voneinander entfernt sind, daß sie in verschiedene Jahreszeiten oder sogar in verschiedene Konjunkturlagen fallen.

Wenn die Kalkulation in der günstigen Bausaison vorgenommen wird, die Produktion aber in der ungünstigen Jahreszeit, so hat der Unter-

¹⁾ Schweizerisches Obligationenrecht, Art. 373

²⁾ K. Nußbaumer: Die Preisbildung der schweizerischen Berufsverbände des Baugewerbes mit besonderer Berücksichtigung der Berechnungsstellen, Diss., Bern 1935, S. 7

nehmer den Preis an das niedrigere Niveau anzupassen, das voraussichtlich im Zeitpunkt der Produktion herrschen wird, sofern er konkurrenzfähig bleiben will. Findet diese Preisanpassung nicht statt, so erhält der Anbieter auf dem Baumarkt bei saisonal geringer Nachfrage möglicherweise die Aufträge nicht.

Eine ähnliche Lage entsteht, wenn der Preis in der Jahreszeit geringer Nachfrage festgesetzt wird, und die Erzeugung in eine Jahreszeit mit starker Bautätigkeit fällt. Auch dann sucht der Anbieter den Preis seines Produktes an das im Zeitpunkt seiner Erzeugung maßgebende, voraussichtlich hohe Preisniveau anzupassen. Diese Preisanpassung nach oben wird aber in geringerem Ausmaße und ungenauer vorgenommen als nach unten.

Die saisonale Preisangleichung nach unten ist leichter möglich als nach oben, weil in der Jahreszeit mit geringer Bautätigkeit die Nachfrage aus *saisonalen* Gründen gering ist. Andere Bestimmungsgründe, welche die Nachfrage auf dem Baumarkt vergrößern können (Prosperität, Kapitalsättigung usw.), dürften in der Jahreszeit geringer Bautätigkeit beinahe ausgeschaltet sein. Folglich kann der Unternehmer mit großer Sicherheit rechnen, in der schlechten Jahreszeit werde das Preisniveau niedrig sein.

In den Monaten, in denen die baugewerbliche Produktion technisch möglich ist, muß die Nachfrage trotzdem nicht groß sein. Andere Bestimmungsgründe — insbesondere konjunkturelle — können auch in den günstigen Jahreszeiten eine geringe Nachfrage und ein niedriges Preisniveau bei engen Marktformen der Anbieter verursachen. Daraus geht hervor, daß der Anbieter auf dem Baumarkt bei saisonal geringer Bautätigkeit viel weniger sicher ist, ob in den folgenden baugewerblich günstigen Monaten eine große Nachfrage und hohe Preise herrschen werden.

Offenbar muß der Anbieter auf dem Baumarkt künftige Marktsituationen zum voraus beurteilen können. Vermutlich besitzen nicht alle Unternehmer gleichmäßig diese Fähigkeit. Das ergibt oft Preisdifferenzen von Bauprodukten, deren Preisbildung und Produktion in verschiedene Jahreszeiten fallen. Es zeigt ferner unter einem anderen Gesichtswinkel, in welchem Ausmaße die persönlichen Fähigkeiten und das Fingerspitzengefühl der Unternehmer für die Preisbildung auf dem Baumarkt ausschlaggebend sein können.

II. Teil

Bewußte und gewollte Eingriffe in die Preisbildung auf dem basel-städtischen Baumarkt

Schon zu Beginn des Jahrhunderts wurde versucht, durch aktive Eingriffe die Konkurrenzverhältnisse auf dem Baumarkt in Basel zu regeln. In den Dreißigerjahren ist mit den Gesamtarbeitsverträgen, dem Arbeitsrappengesetz und den Submissionsvorschriften eine Gesamtheit von rechtlichen Grundlagen geschaffen worden, die wirksam in die Preisbildung auf dem Baumarkt eingreifen. Verwaltung, Gesetzgeber und Private schufen in Zusammenarbeit diese Grundlagen im Hinblick auf verschiedene Ziele: u. a. Arbeitsbeschaffung, Erhaltung des sozialen Friedens, angemessene Entlohnung der Arbeiter, Regelung der Konkurrenzverhältnisse und Sicherung des angemessenen Preises auf dem Baumarkt. Im folgenden wird untersucht, wie diese rechtlichen Bestimmungen auf die Preisbildung auf dem Baumarkt gewirkt haben.

Im weiteren werden die Maßnahmen dargestellt, die mit den gleichen Zielen in den Berufsverbänden ergriffen wurden (Meisterprüfung, Fähigkeitsausweise, Tarife, Melde- und Berechnungswesen, Übertretung der Vorschriften und Konventionalstrafen in den Verbänden etc.).

Schließlich wird das Bild der Eingriffe in die Preisbildung auf dem basel-städtischen Baumarkt durch eine Darstellung der gegenwärtigen Vergebungspraxis durch Staat und Private vervollständigt werden.

I. Abschnitt

Staatliche Maßnahmen und Preisbildung auf dem Baumarkt

Um die Untersuchung der wirtschaftlichen Bedeutung und der Wirkung der staatlichen Maßnahme zu ermöglichen, werden sie vorausgehend in den wesentlichen Punkten nach ihrer chronologischen Reihenfolge dargestellt.

1. Die Maßnahmen

Einleitung

Auf Grund seines Teilmonopols auf dem Baumarkt (vergl. S. 13) ist es dem Staat möglich, einen empfindlichen Preisdruck auszuüben. Einerseits könnte die öffentliche Verwaltung die niedrigsten Angebote berücksichtigen. Andererseits könnte der Staat die niedrigsten Offerten noch zu senken versuchen, auch so wären seine Aufträge als solche eines pünktlichen Zahlers noch sehr gesucht. Würde dieser Preisdruck durch den Staat ausgeübt, so unterböten sich die Anbieter rücksichtslos, bis zum

gegenseitigen Ruin (Die Erfahrung beweist dies.). Jeder würde versuchen, durch noch niedrigere Preise zum Zuge zu gelangen.

Die öffentliche Verwaltung des Kantons Basel-Stadt ist sich der Wirkung ihrer Verhaltensweise durchaus bewußt. Sie nützt die Machtstellung ihres Teilmonopols in anderer Weise aus, als dies ein privater Nachfrager tun würde. Sie versucht, die ungesunden konkurrenzverschärfenden Wirkungen auszuschalten, die durch ihren bedeutenden Anteil an der Nachfrage entstehen können. Kraft ihres Teilmonopols gelingt es ihr, unerwünschte Erscheinungen weitgehend zu beseitigen, besonders aber den Preiszerfall auf dem Baumarkt zu verhindern.

Um Unterbietungen auszuschalten und die Konkurrenzverhältnisse auf dem Baumarkt einigermaßen zu regeln, stehen dem Staat grundsätzlich drei Möglichkeiten offen:

- „1. Die schrankenlose Unterbietung kann wettbewerbsrechtl. gehemmt sein, d. h. die Unternehmer haben bei Abgabe ihrer Angebote gewisse Rechtspflichten im Interesse der Mitbewerber zu beachten.
2. Ein anderer, praktisch sehr wichtiger Weg ist der Zusammenschluß der Unternehmer zu Verdingungskartellen, bzw. der Abschluß von Verdingungsabreden.
3. Schließlich kann auch der Ausschreibende zu einem Verfahren verpflichtet werden, das den Interessen der Unternehmer in gerechter Weise Rechnung trägt und eine sachgemäße Wertung der Leistung sowohl hinsichtlich des Preises als auch des Qualitätsmomentes ermöglicht (Verdingungsverordnungen).“¹⁾

In Basel entwickelte sich besonders in den Dreißigerjahren ein Gefüge von Rechtssätzen, die auf den obenstehenden Möglichkeiten 1 und 3 fußen. Mit den Submissionsvorschriften wird die Verwaltung „zu einem Verfahren verpflichtet, das den Interessen der Unternehmer in gerechter Weise Rechnung trägt und eine sachgemäße Wertung der Leistung ermöglicht.“ Für den Anbieter sind die Submissionsvorschriften aber nur so weit bindend, als er sie „als Rechtspflichten im Interesse seiner Mitbewerber beachten muß,“ wenn er einen Auftrag erhalten will. Auf dem basel-städtischen Baumarkt spielt der „Abschluß von Verdingungsabreden“ ebenfalls eine wichtige Rolle. Die öffentliche Verwaltung tritt dieser Entwicklung aber energisch entgegen. Auf diese Probleme wird im II. Abschnitt näher eingegangen werden.

Die staatlichen Erlasse können eine verschiedene *Rechtsnatur* haben. Die Submissionsvorschriften sind *Verwaltungsvorschriften*, und „tragen keinen Rechtscharakter an sich, weil sie außerhalb des Verwaltungsapparates ohne rechtliche Wirkung sind, also den Bürger weder berechtigen noch rechtlich verpflichten. Es handelt sich dabei vielmehr um behördliche, in Ausübung der Dienstgewalt ergehende Anordnungen zuhanden der unter der befehlenden Behörde stehenden Beamten und Angestell-

¹⁾ H. G. van Dam: Preisunterbietungen als Mißbrauch wirtschaftlicher Macht und als unzulässiger Wettbewerb, Basel 1935, S. 66

ten.“¹⁾ Die Bestimmungen über den Arbeitsrappen wurden im Sinne eines formellen *Gesetzes* erlassen (Arbeitsrappengesetz), „denn es ist in einem bestimmten Verfahren („Weg der Gesetzgebung“)“ (Volksabstimmung) „zustande gekommene Willensäußerung des Staates.“²⁾

A. Die „Submissionsvorschriften“ des Kantons Basel-Stadt bis 1934

Bis 1934 waren die Vergabungsvorschriften nur in den Organisationsgesetzen des Baudepartementes vom 17. 12. 1896 und vom 28. 4. 1910 enthalten. § 15 des Gesetzes von 1896 bestimmte:

„Arbeiten, welche sich ihrer Natur nach dazu eignen, sollen auf dem Submissionswege vorzugsweise an hiesige Unternehmer vergeben werden. Dabei soll in erster Linie dahin getrachtet werden, daß eine nach allen Richtungen hin vorschriftsgemäße Arbeit geliefert wird; allzu niedrige Angebote oder solche Unternehmer, welche für eine gute Ausführung nicht genügend Garantie zu leisten vermögen, sollen daher unberücksichtigt bleiben.

Wenn bei Vergabung größerer Arbeiten mehrere Unternehmer annähernd gleiche Preise stellen, kann eine Verteilung der Arbeit stattfinden.

Unternehmer, welche binnen verhältnismäßig kurzer Frist mehrfach mit der Ausführung von Staatsarbeiten betraut worden sind, sollen vorübergehend von der Teilnahme an Submissionen ausgeschlossen werden.

Bei Arbeiten, deren Kosten nach dem Voranschlag Fr. 10'000.— und mehr betragen, soll als Garantie für richtige Ausführung eine Kaution von 5—10 % der Bausumme verlangt werden. In allen Fällen sollen Arbeiten durch das Baudepartement selbst vergeben werden.

Arbeiten, wie der regelmäßige Unterhalt von Staatsgebäuden und dergl., bei welchen ein genauer Voranschlag nicht gemacht werden kann, können auch ohne Ausschreibung an hier wohnende Meister übertragen werden, insofern die voraussichtlichen Kosten einer Arbeitsgattung weniger als Fr. 5'000.— betragen: dabei ist auf eine möglichst gleichmäßige Verteilung unter die verschiedenen Meister zu sehen.

Arbeiten, welche sich ihrer Natur nach nicht zur Vergabung eignen, können innerhalb der gesetzlichen Kredite in Regie betrieben werden.“

In diesen Vorschriften waren — wenigstens im Keime — die gleichen Grundsätze enthalten, auf denen die heutigen Submissionsbestimmungen aufgebaut sind. Die Verwaltung hatte bestrebt zu sein, die Arbeiten an zuverlässige, solvente und einheimische Unternehmungen zu angemessenen Preisen gleichmäßig zu verteilen.

Das spätere Organisationsgesetz des Baudepartementes ließ die Vorschriften über die Vergabung sozusagen unverändert, fügte allerdings den folgenden Absatz bei:

¹⁾ E. Ruck: Schweizerisches Verwaltungsrecht 1. Bd., Zürich 1934, S. 26

²⁾ E. Ruck: Schweizerisches Staatsrecht, Zürich 1933, S. 115

„Die Übertragung von Arbeiten soll nur an Unternehmer erfolgen, welche sich verpflichten, vorzugsweise einheimische Arbeiter zu beschäftigen, das ortsübliche Maß der Arbeitszeit einzuhalten und die ortsüblichen Löhne zu bezahlen.“

Dieser Absatz wurde zum Schutze der Arbeiter in das Organisationsgesetz eingefügt. Vermutlich wäre auch die Einhaltung von Gesamtarbeitsverträgen zur Bedingung gemacht worden, wenn diese damals schon entwickelt gewesen wären.¹⁾

In den Jahren 1903 und 1904 unternahm das Gewerbe einen Vorstoß zur Schaffung eines eigentlichen Submissionsgesetzes. Die Gesetzesvorlage stimmte in den wesentlichen Punkten mit den heutigen Submissionsvorschriften überein, z. B. sollten die Preise nach § 29, Absatz 2 bereinigt werden: „Angebote in denen Preisansätze erscheinen, welche mit dem Wert der verlangten Leistung in offenbarem Mißverhältnis stehen und von nennenswertem Einfluß auf die Gesamtsumme sind, sollen ausgeschieden werden, sofern sich nach Rücksprache mit dem Bewerber ergibt, daß dessen Berechnung entweder auf Unkenntnis oder auf Leichtfertigkeit beruhen muß.“

Über den Vergabungspreis war in § 31 festgelegt: „Nach erfolgter Sichtung der Angebote und Prüfung der Berechnungen in denselben ist der Zuschlag nach billigem Ermessen demjenigen Angebot zu erteilen, welches die Gewähr für die Leistung einer meisterhaften und vorschriftsgemäßen Arbeit bietet. Dabei hat die Behörde freie Wahl und ist nicht verpflichtet, jedenfalls das billigste Angebot zu berücksichtigen.“

In der Gesetzesvorlage war dazu dem Arbeiterschutz besondere Aufmerksamkeit gewidmet; von den Arbeitgebern mußten Mindestlöhne eingehalten und Unfallversicherungen abgeschlossen werden.

Selbst an die Kontrolle dieser Bestimmungen — sie obliegt heute dem kantonalen Einigungsamt — wurde gedacht, denn § 46 sah vor: „Der Behörde, welche eine Arbeit vergeben hat, steht das Recht zu, durch einen Beamten das Innehalten der vereinbarten Arbeitszeiten und Tagelöhne seitens der Meister überwachen zu lassen, und letztere sind verpflichtet, die zur Ausübung einer solchen Kontrolle erforderliche Auskunft zu geben.“²⁾

1) „Die Meisterschaft macht die Tarife“, erklärte der führende Gewerbeverband der Baumeister 1908 und brachte damit die allgemeine Auffassung zum Ausdruck, daß man wohl Lohnstarife festlegen, doch nicht vereinbaren, sondern oktroyieren müsse. (E. Salin: Handbuch der Schweizerischen Volkswirtschaft, Bern 1939, Artikel Gesamtarbeitsverträge, S. 508)

2) Weil die Vorlage verworfen wurde, erübrigte sich eine Kontrolle derjenigen Rechtsansätze, die Meinungsverschiedenheiten zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern hätten verhüten sollen. Trotzdem schien es nötig, gewisse Streitfälle vor einer staatlichen Behörde mit Entscheidungsbefugnis austragen zu können. Deshalb wurde am 9. 11. 1911 ein „Gesetz betreffend das ständige staatliche Einigungsamt“ erlassen. Sein § 1 sah vor: „Zur Schlichtung von Kollektivstreitigkeiten zwischen den Inhabern von privaten industriellen, kaufmännischen, gewerblichen und landwirtschaftlichen Betrieben, die im Kanton niedergelassen sind oder, ohne niedergelassen zu sein, im Kanton Arbeiter beschäftigen, und ihren auf hiesigem Gebiet beschäftigten Arbeitern wird ein ständiges staatliches Einigungsamt eingesetzt.“

Leider verwarf der Große Rat diese Gesetzesvorlage am 8. Dez. 1904 und es dauerte rund 30 Jahre bis eine entsprechende Verordnung erlassen wurde. Wäre dieses Gesetz angenommen worden, so hätte Basel schon unvergleichlich früh beispielhaft wohlausgebaute Submissionsbestimmungen gehabt.

Wenn auch bis zum Jahre 1934 der Staat keine besonderen Maßnahmen hinsichtlich der Preisbildung auf dem Bauparkt ergriff, wurde dennoch von gewerblicher Seite verschiedentlich versucht, das Problem einer Lösung näher zu bringen. So zeigte der Gewerbeverband Basel-Stadt seine Sonderstellung gegenüber dem staatlichen Auftraggeber auf. Die Gegensätzlichkeit der Standpunkte von öffentl. Verwaltung und Gewerbeverband geht z. B. aus folgendem hervor: „Im Anschluß an die eidgen. Submissionsverordnung¹⁾ wurden wir“ (der Gewerbeverband) „auch vorstellig betreffend des kantonalen Submissionsgesetzes, insbesondere haben wir vom Regierungsrat einen prinzipiellen Entscheid nachgesucht, ob er gewillt sei, den Kollektivofferten der Berufsverbände vor Offerten von Einzelfirmen bei annähernd gleichen Bedingungen den Vorzug zu geben. Die Antwort der Regierung entsprach nicht unseren Erwartungen; immerhin wurde hervorgehoben, daß in der üblichen Vergabungspraxis die Berufsverbände wiederholt berücksichtigt worden sind. Die Ablehnung unseres Wunsches wurde motiviert mit der Pflicht alle Offerten gleich behandeln zu müssen. Wir haben uns mit dieser Antwort nicht zufrieden gegeben und haben neuerdings das Gesuch um vermehrte Berücksichtigung der Berufsverbände gestellt, mit dem Hinweis auf ihre volkswirtschaftlich wichtigen Funktionen.“²⁾

Weiter unten wird des näheren darauf eingegangen werden, wie sich die öffentliche Verwaltung heute gegenüber Kollektivofferten einstellt.

B. Die Submissionsvorschriften vom 8. 3. 1934

Der Gewerbeverband schrieb 1926: „Die Vorlage für ein neues Submissionsgesetz liegt immer noch bei der Regierung; dieselbe wurde trotz unseren verschiedenen Vorstellungen noch nicht beim Großen Rat eingebracht.“³⁾ Das zeigt, daß das Bedürfnis nach einer Neuregelung der Vergabungsgrundsätze schon lange bestand. Es wurde ihm aber erst eigentlich im Jahre 1937 mit den neuen Submissionsvorschriften Rechnung getragen.

Als Übergangslösung entstand am 8. 3. 1934 „vorgängig dem Erlaß eines Submissionsgesetzes“⁴⁾ ein „Großratsbeschluß über die Vergabung von Arbeiten und Lieferungen durch die öffentliche Verwaltung“. Dieser Großratsbeschluß erneuerte die staatlichen Vergabungsvorschriften kaum wesentlich, er ergänzte und präzierte sie lediglich.

¹⁾ Der heute geltende Bundesratsbeschluß betreffend die Vergabung von Arbeiten und Lieferungen durch die Bundesverwaltung stammt vom 4. 3. 1924.

²⁾ Jahresbericht des Gewerbeverbandes Basel-Stadt 1920, S. 9

³⁾ Jahresbericht des Gewerbeverbandes Basel-Stadt 1926, S. 9

⁴⁾ In der Einleitung des Großratsbeschlusses.

Die kurze Bestimmung zum Schutze der Basler Wirtschaft, daß Aufträge vorzugsweise an „im Kanton wohnende Konkurrenten und Meister“ zu vergeben werden hätten, wurde bedeutend erweitert, nämlich: „Art. 1. Die Vergebung soll in der Regel an solche leistungsfähige und solvente Firmen erfolgen, die im Kanton einen Sitz (Steuerdomizil) haben und einen kaufmännischen oder technischen Betrieb unterhalten, sofern auch in dieser Beschränkung eine ausreichende Konkurrenz durchgeführt werden kann. Absatz 2: Außerhalb des Kantons dürfen Arbeiten und Lieferungen nur vergeben werden, wenn besondere, wichtige Gründe es rechtfertigen. Übersteigen solche Vergabungen den Betrag von Fr. 10'000. — bei Arbeiten und Fr. 5'000. — bei Lieferungen, so sind sie dem Regierungsrate zur Genehmigung vorzulegen.“ Dazu trat die Bestimmung über die Weitervergebung von Arbeiten durch die vom Staat beauftragten Unternehmungen: „Art. 4. Firmen, die Aufträge der öffentlichen Verwaltung erhalten, sind verpflichtet, Arbeiten und Lieferungen, die sie zu deren Ausführung zu vergeben haben, an ortsansässige Firmen im Sinne von Art. 1, Absatz 1, zu übertragen. Ausnahmen sind in den Verträgen von der öffentlichen Verwaltung ausdrücklich zu bewilligen.“

Die Vorschrift über den Vergabungspreis im Organisationsgesetz des Baudepartementes, daß „allzu niedrige Angebote oder solche Unternehmer, welche für eine gute Ausführung nicht genügend Garantie leisten, nicht berücksichtigt werden sollten“, wurde folgendermaßen ersetzt: „Art. 2, Absatz 1.: Die Vergebung von Arbeiten und Lieferungen durch die öffentliche Verwaltung erfolgt zu Preisen, die bei gegebener Qualität der Arbeit oder Lieferung dem Aufwande eines wirtschaftlich arbeitenden Unternehmers oder Lieferanten an Material, Arbeit und Unkosten, seinem Risiko und einem angemessenen Verdienst entsprechen. Absatz 2. Angebote, die offensichtlich die Merkmale ungenügender Sachkenntnis im Berechnen oder des unlauteren Wettbewerbs erkennen lassen, insbesondere Preisansätze enthalten, welche zu der Arbeit oder Lieferung in einem solchen Mißverhältnis stehen, daß eine ordnungsgemäße Ausführung zu diesem Preis nicht erwartet werden kann, dürfen nicht berücksichtigt werden. Absatz 3. Bei gleichlautenden Angeboten ist auf einen angemessenen Wechsel unter den in Betracht kommenden Firmen Rücksicht zu nehmen.“

Seit 1910 waren die Gesamtarbeitsverträge auf immer mehr Beteiligte und zahlreichere Belange ausgedehnt worden. Deshalb konnte die Pflicht der Unternehmer, die Arbeiter würdig zu entlohnen, folgendermaßen formuliert werden: „Art. 3. Bei der Vergebung von Arbeiten und Lieferungen an ortsansässige Firmen im Sinne von Art. 1, Absatz 1, dürfen Firmen nicht berücksichtigt werden, die die ortsüblichen oder in Gesamtarbeitsverträgen festgesetzten Anstellungsbedingungen nicht einhalten, und in die Verträge ist die Verpflichtung zur Einhaltung der ortsüblichen oder in Gesamtarbeitsverträgen festgesetzten Anstellungsbedingungen aufzunehmen.“

Die Vergabungsvorschriften wurden mit diesen Formulierungen nicht grundlegend verändert, sondern bloß anders gefaßt. Immerhin wurde ihre Wichtigkeit betont, indem sie aus dem Rahmen des Organi-

sationsgesetzes herausgenommen und zum Gegenstand eines besonderen Großratsbeschlusses gemacht wurden. Die heutigen ausgedehnten Submissionsbestimmungen wurden am 7. 7. 1936 erlassen, nachdem einige unumgängliche Vorarbeiten geleistet worden waren. Eine davon war

C. Die Vereinbarung vom 7. 9. 1936.

Obwohl sie kein staatlicher Erlaß ist, scheint es am zweckmäßigsten, sie hier zu behandeln, denn sie mußte (von privater Seite: Arbeitgeber — Arbeitnehmer) zur Sicherstellung des „Gesetzes über dringliche Maßnahmen zur Linderung der Wirtschaftskrise im Kanton Basel-Stadt vom 11. 9. 1936“ geschaffen werden.

Die wichtigste Bestimmung lag in Art. 1 der Vereinbarung: „Alle im Bau-, Holz- und Metallgewerbe des Kantons Basel-Stadt bestehenden Gesamtarbeitsverträge werden mit Gültigkeit für die Dauer der Erhebung des Arbeitsrappens ohne grundsätzliche Veränderung neu abgeschlossen.“¹⁾

Daneben wurde die Beweglichkeit des Vertragsinhaltes sichergestellt: „Art. 4. Wenn von einer Partei eine generelle Anpassung der Löhne verlangt wird, so ist vorgängig von Parteiverhandlungen das Schiedsgericht anzurufen. (Art. 2, Absatz 2. Dieses Schiedsgericht setzt sich zusammen aus den vertraglichen, aus den ständigen Mitarbeitern des Einigungsamtes und je einem sachverständigen Parteivertreter bestehenden Schiedsgericht und je zwei weiteren Parteivertretern.) Es entscheidet darüber, ob die allgemeinen und schweizerischen Produktions- und Lebensbedingungen eine wesentliche Veränderung gegenüber dem Frühjahr 1934 bzw. gegenüber einer späteren Neuordnung der Lohnverhältnisse usw. erfahren haben.

Nach diesem Entscheid finden die Verhandlungen zwischen den Parteien vor dem Einigungsamt innert der in Art. 2 genannten Frist statt. Wird hierbei keine Einigung erzielt, so wird das Schiedsgericht seine materielle Entscheidung unter Berücksichtigung der Wirtschaftsentwicklung, der wirtschaftlichen Tragbarkeit für beide Parteien und der bestehenden sozialen Verhältnisse fällen. Die Leistung des Arbeitsrappens ist gebührend anzurechnen.“

Die Kontrolle der Vereinbarung wurde dem Schiedsgericht, bzw. dem ständigen staatlichen Einigungsamt übertragen. Schließlich verpflichteten sich die vertragschließenden Parteien, die vorhandenen Arbeitsmöglichkeiten gleichmäßig, im Rahmen des Möglichen auf die Arbeitslosen aufzuteilen, sodaß wenigstens zeitweise alle beschäftigt hätten werden können.²⁾

1) Im Gesetz über den Arbeitsrappen vom 11. September 1936 hieß es über die Dauer seiner Erhebung: § 22, Absatz 2. „Dieses Gesetz ist durch Großratsbeschluß aufzuheben, sobald die aus dem Arbeitsrappen eingegangenen Beträge zur Verzinsung und Tilgung der aufgenommenen Arbeitsbeschaffungsanleihen ausreichen, spätestens jedoch auf den 31. 12. 1946.“ Am 9. 1. 1947 wurde in der Tat mit Wirkung auf den 1. 1. 1947 das „Gesetz betreffend die Beendigung der Erhebung des Arbeitsrappens“ erlassen.

2) Im Jahre 1936 gab es in Basel im Durchschnitt aller Monate 5446 Arbeitslose.

E. Salin hob 1936 über diese Vereinbarung dreierlei hervor: „1. Die Sicherung des Arbeitsfriedens entspricht, wie die gesamte Vereinbarung, nicht nur den Interessen der Vertragschließenden, sondern dem Interesse der ganzen städtischen Wirtschaft. Wenn die Solidaritätsaktion der zusätzlichen Arbeitsbeschaffung wirklichen Erfolg haben soll, so darf nicht durch eine Störung des Arbeitsverhältnisses, von welcher Seite sie auch komme, die Belebung der Gesamtwirtschaft hintangehalten werden.

2. Indem vorgesehen wird, daß nicht nur die vom Staat durchgeführten, sondern auch für die aus Anleihe und Arbeitsrappen subventionierten Bauten der Großratsbeschluß vom 8. 3. 1934 zur Anwendung gelangt, wird zum ersten Mal die Gewähr dafür geboten, daß die Tarifverträge wirklich beachtet werden und daß die städtischen Arbeitsverhältnisse insgesamt eine zweckmäßige und dauerhafte Regelung erfahren.

3. Nicht nur gibt die Vereinbarung die Möglichkeit einer besseren Kontrolle der Einhaltung der Tarifbestimmungen, sondern auch die Erhebung des Arbeitsrappens und muß sich indirekt als eine Sicherung dafür auswirken, daß tatsächlich die tariflich festgesetzten Löhne zur Auszahlung gelangen. Wenn in Zukunft die Lohnlisten der möglichen Kontrolle der Suval, der Steuerverwaltung und des Einigungsamtes unterstellt sind, so wird sich diese dreifache Kontrolle mit hoher Wahrscheinlichkeit dahin auswirken, daß die Verstöße gegen die Tarifverträge seltener werden und daß hierdurch das sozial gesinnte Gewerbe und der soziale Unternehmer, die heute durch die Vertragsverletzungen der Konkurrenten bedroht wurden, in ihrem Bestand gesichert werden.“¹⁾

D. Das Arbeitsrappengesetz vom 11. 9. 1936.

Das „Gesetz über dringliche Maßnahmen zur Milderung der Wirtschaftskrise im Kanton Basel-Stadt vom 11. 9. 1936“ (Arbeitsrappengesetz) wurde erlassen „in Kenntnissnahme, daß bei Inkrafttreten dieses Gesetzes die Fortdauer der bestehenden Tarifverträge im Bau-, Holz- und Metallgewerbe gemäß Vereinbarung 7. 9. 1936 von den Parteien garantiert ist, wobei die Unterstellung anderer Tarifverträge unter die gleiche Vereinbarung den Parteien offen steht“ (Einleitung des Gesetzes).

Der Zweck des Gesetzes war: „§ 1. Der Arbeitsrappen ist ein Opfer der in Arbeit stehenden Bevölkerung zugunsten der Arbeitslosen. Er bezweckt die Ermöglichung zusätzlicher Arbeitsbeschaffung.“ Es sollte in erster Linie (§ 15) die Bautätigkeit in Basel angeregt werden. Die im Zusammenhang mit der Preisbildung auf dem Baumarkt wichtigste Bestimmung des Gesetzes lag in „§ 15, Ziffer 3, Absatz 2. Voraussetzung für die Gewährung von Subventionen und die Einräumung von Baukrediten ist

¹⁾ E. Salin: Wege und Ziele der Arbeitsbeschaffung im Kanton Basel-Stadt, Anhang B, S. 67 f zum Ratschlag und Entwurf des Regierungsrates zu einem Gesetz über dringliche Maßnahmen zur Milderung der Wirtschaftskrise im Kanton Basel-Stadt. Dieser Ratschlag und Entwurf wurde den Mitgliedern des Großen Rates des Kantons Basel-Stadt am 29. 8. 1936 zugestellt.

die Verpflichtung des Empfängers, die Bauten entsprechend den jeweiligen geltenden Vorschriften über die Vergebung von Arbeiten und Lieferungen durch die öffentliche Verwaltung zu erstellen und nach Möglichkeit einheimische Rohstoffe zu verwenden.“ Damit unterlag die Preisbildung nicht nur der staatlichen, sondern auch jene der subventionierten¹⁾, privaten Bauten einheitlichen Grundsätzen, d. h. den Submissionsvorschriften von 1934.

E. Die Submissionsvorschriften vom 7. 7. 1937

Durch die Vereinbarung vom 7. 9. 1936 war der Arbeitsfriede im Baugewerbe sichergestellt worden. Darauf und auf die Submissionsvorschriften von 1934 stützte sich das Arbeitsrappengesetz. Durch das Erlahmen der privaten Bautätigkeit in der Krise dürfte das quantitative Teilmonopol des Staates auf dem Baumarkt ein größeres Gewicht erhalten haben. Der Konkurrenzkampf dürfte sich daher mehr angespannt haben. Die öffentliche Verwaltung war und ist sich bewusst, durch ihre Vergabungspraxis die Lage auf dem Baumarkt maßgebend beeinflussen zu können. Es wurde erkannt, die Submissionsvorschriften von 1934 seien nach dem Arbeitsrappengesetz und bei dem verschärften Konkurrenzkampf nicht mehr genügend. „Eine straffe Ordnung der Lohn- und Arbeitsbedingungen ist ohne eine gleichzeitige Regelung und Sicherung eines angemessenen Preises auf die Dauer nicht denkbar.“²⁾ Aus diesen Gründen hatte der Staat seine internen Verwaltungsreglemente den veränderten Verhältnissen anzupassen, weshalb er am 7. 7. 1937 neue Submissionsvorschriften erließ.

2. Bedeutung und Wirkung der staatlichen Maßnahmen

Die staatlichen Maßnahmen haben die Preisbildung auf dem Baumarkt in mancher Hinsicht beeinflusst. Gesamthaft kann gesagt werden, daß sie sehr viele unerwünschte Erscheinungen verunmöglichten und die Konkurrenzverhältnisse wenn auch nicht vollkommen, so doch in einer Weise regelten, die als beispielhaft bezeichnet werden darf. Im weiteren wird auf einige Erfolge der dargestellten Maßnahmen näher eingegangen.

A. Der Vergabungspreis

„Die weitaus wichtigste Bestimmung in einem Submissionsgesetz ist der Vergabungsartikel... Er drückt dem ganzen Erlaß die Signatur auf.

1) „Eine durchschnittliche Beitragsleistung à fonds perdu“ von 1936 — 1945 „aus dem Arbeitsrappenfonds von 13,7 % (21,5 Millionen Franken) genügte, um die gewaltige Bausumme von über 156,7 Millionen Franken auszulösen.“ (Arbeitsbeschaffungsrat Basel-Stadt: Der Basler Arbeitsrappen, ein Tätigkeitsbericht, Basel 1946, S. 106)

2) Ch. Bollinger: Der Arbeitsrappen und seine Auswirkungen auf die Gesamtarbeitsverträge und das Submissionswesen, Basel 1937, S. 26

Der Grundsatz, der darin zum Ausdruck kommt, bezeichnet das System, unter welches das betreffende Submissionsgesetz einzureihen ist.

Das älteste System, das der kalte, nüchterne kaufmännische Gedanke diktierte, ist dasjenige des *Billigstpreisverfahrens*.¹⁾ In ihm berücksichtigt der Staat das niedrigste Angebot. Dabei unterbieten sich die Gewerbetreibenden in Konkurrenz um die staatlichen Aufträge. „Ein Großteil der Submissionsarbeiten mußte vom Unternehmer zu und unter den Selbstkosten ausgeführt werden.“²⁾ „Das billigste Angebot war tatsächlich vielfach nur durch schlechte oder gar unreelle Kalkulation zustande gekommen — die Erteilung und die Ausführung des Auftrages führte zu Bankrott oder Nachlaßvertrag, — infolgedessen hatten andere Bürger in ihren Verlusten das zu ersetzen, was der Staat zu wenig zahlte. Nach einem Nachlaßvertrag oder Konkurs aber konnte der leichtsinnige Submittent von ehemals nun wirklich billiger rechnen und konnte, nachdem er sich mit den Verlusten seiner Gläubiger saniert hatte, die seriösen Unternehmer von seiner neuen Kostenbasis aus unterbieten und ruinieren, was vielfach nicht nur soziale Unruhe, sondern auch eine erhebliche Schädigung der Staatsfinanzen herbeiführte.“³⁾ „Volkswirtschaftlich sind solche Verhältnisse an und für sich unhaltbar und sie sind das umso mehr, als von dessen Folgen hauptsächlich der gewerbliche Mittelstand getroffen wird.“⁴⁾ Seine Steuerkraft wird geschwächt. Da aber der Staat an der Solvenz seiner Zensiten interessiert ist, wurde das Billigstpreisverfahren schon frühzeitig abgelehnt und die Arbeiten und Lieferungen durch den Staat nach anderen Grundsätzen vergeben.

Schon die Submissionsvorschriften von 1934 weisen — wenn auch nicht wörtlich — darauf hin, daß die öffentliche Verwaltung bei Submissionen nicht das billigste Angebot berücksichtigen mußte. Es gab sich die Möglichkeit, das *Mittelpreisverfahren* anzuwenden. Danach wird das Angebot berücksichtigt, das dem arithmetischen Mittel aller Angebote am nächsten liegt. Die Vergabungspreise nach dem Mittelpreisverfahren dürften aber zu hoch liegen, weshalb nach den Basler Submissionsvorschriften der Vergabungspreis anders ermittelt wird.

§ 25 der Submissionsvorschriften sieht vor: „Zur Beurteilung des angemessenen Preises nach § 1 können basel-städtische Berechnungsstellen der Berufsverbände oder anderer Organisationen gleichzeitig eine *Richtofferte* einreichen, die mitbestimmend im Sinne von § 26 sein soll, falls der Gewerbeverband Basel-Stadt die Richtigkeit der Berechnung anerkannt hat. Die Aufstellung der Richtofferte muß geheim und ohne Bekanntgabe der Einheitspreise an die Submissionsteilnehmer vor sich gehen.

¹⁾ G. Höchli: Schaffung eines basel-städtischen Submissionsgesetzes, Basel 1917 (?), S. 13

²⁾ A. Schirmer: Das Submissionswesen, St. Gallen 1919, S. 9

³⁾ E. Salin: Der Gesamtarbeitsvertrag im Wandel der Wirtschaftsordnung in „Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft“, Bern 79. Jahrgang 1943, Heft 5, S. 451

⁴⁾ A. Schirmer, a. a. O., S. 9

Die vergebende Stelle kann auch von sich aus bei lokalen Berufsverbänden solche Richtofferten einholen; sie kann ferner Preisanalysen schon bei der Ausschreibung verlangen.

Die Behörde kann auf Grund ihrer Erhebungen und Berechnungen über die Angemessenheit der in Absatz 1 genannten Richtofferte schon vor der in § 26 angeordneten Ausscheidung von Angeboten Verhandlungen zur Aufklärung und allfälligen Berichtigung einleiten. In jedem Fall behält sich die Behörde den letzten Entscheid vor.“

Der Richtpreis hat die Nachteile, daß er meist nur von einem — vielleicht irrenden — Berechner ermittelt wird und daß er in der Regel für alle Mitglieder der „Berufsverbände oder anderer Organisationen“ kostendeckend¹⁾ ist. Nach den Erfahrungen der Verwaltung ist der Preis einer Richtofferte in den meisten Fällen zu hoch: er liegt über dem Gleichgewichtspreis.²⁾ Diesen Sachverhalt erkannte die basel-städtische Verwaltung schon in den Dreißigerjahren. Deshalb hat sie auch schon vor dem zweiten Weltkrieg das System der Richtpreisofferte für ihre Submissionen nicht mehr angewandt.

Schließlich setzten die vergebenden Behörden nach langen Zwistigkeiten und Kämpfen das System der *freien Preisberechnung* durch. Sie haben heute den Grundsatz: Jeder Bewerber soll seinen Preis selbst berechnen. Dabei hat er sich an die Bedingungen der Gesamtarbeitsverträge zu halten, außer er sei Unternehmer und Arbeiter in einer Person.³⁾

Wenn alle Unternehmer einer Branche im Berufsverband geschlossen auftreten, steht der Staat einer monopolistischen Anbietergruppe gegenüber. Die Glieder dieser Gruppe bieten alle ungefähr zu gleichen — meist zu hohen — Preisen an. In diesem Falle eröffnet die Verwaltung den Kampf um den angemessenen Preis. „Die Teilnahme von Berufsverbänden an Submissionen darf eine ausreichende Konkurrenz zur Ermittlung des angemessenen Preises nicht ausschließen.“⁴⁾ Der Staat will sich als Nachfrager auf dem Baumarkt nicht einem Angebotsmonopol gegenübergestellt sehen. Er duldet kein Preisdiktat. Zudem will er unter allen Umständen den loyalen Verbandsaußenseitern — den vertragstreuen Nebenvertragskontrahenten der Gesamtarbeitsverträge, — in der Konkurrenz um sein Angebot die gleichen Möglichkeiten wie den berufsverbandlich organisierten Anbietern einräumen.⁵⁾ Eine Folge dieses Grundsatzes

¹⁾ Daraus können Differentialrenten in jenen Unternehmungen entstehen, in denen diese Richtpreise mehr als kostendeckend sind (vergl. Fußnote 3, Seite 11). Dies wäre eine Bevorzugung einzelner Unternehmer auf Kosten der Staatskasse, d. h. der Steuerzahler.

²⁾ H. v. Stackelberg, a. a. O., S. 165 f. „Nur bei dem Gleichgewichtspreis ist die Gesamtnachfragemenge der Gesamtangebotsmenge gleich... bei ihm ist die umgesetzte Menge des Gutes am größten. Schließlich ist er der einzige Preis, bei dem jeder Nachfrager soviel kaufen und jeder Anbieter soviel verkaufen können, als sie zu diesem Preis zu kaufen, bzw. zu verkaufen willens sind.“

³⁾ Die Einmann-Unternehmung hat den Preisvorteil, daß sie sich nicht an die Vorschriften der Gesamtarbeitsverträge halten muß.

⁴⁾ Trotzdem wird dieser Grundsatz der Submissionsvorschriften nach den Erfahrungen der öffentlichen Verwaltung oft umgangen.

⁵⁾ Die Ausdrücke: Billigstpreisverfahren, Mittelpreisverfahren und Mindestpreisverfahren stammen aus der zitierten Schrift von G. Höchli, S. 14

und des Preiskampfes im allgemeinen ist: Wenn die Verbände geschlossen als Anbieter auftreten, dann haben die Außenseiter mehr Aussichten, den Zuschlag zu erhalten.

Des weiteren lehnt der Staat ab, daß die Preise von theoretisch durchgebildeten Nicht-Praktikern berechnet werden. Alle Preisgrundlagen könnten höchstens von einem Berechner richtig erwogen werden, der im Konkurrenzkampf steht.

Das heute angewandte *Mindestpreisverfahren* geht aus § 26 der Submissionsvorschriften hervor:¹⁾ „Eine Vergebung der Arbeit oder Lieferung bei öffentlichen Ausschreibungen gemäß § 3 erfolgt nicht an Bewerber, deren Angebote offensichtlich übersetzt sind. Unter den übrigen Bewerbern erfolgt eine Ausscheidung nach folgenden Gesichtspunkten:

Beim Vorliegen einer gemäß § 25 aufgestellten Richtofferte oder beim Fehlen einer solchen Offerte nach Berechnung des Mittels der noch in Frage kommenden Angebote werden diejenigen Bewerber ausgeschieden, deren Angebote

bei Arbeiten bis zu Fr. 50'000.—	mehr als 5	%
bei Arbeiten bis zu Fr. 100'000.—	mehr als 7,5	%
bei Arbeiten über Fr. 100'000.—	mehr als 10	%

von der Richtofferte, resp. vom Mittel abweichen.“

Es wurde eingesehen, daß in manchen Fällen diese Vorschriften nicht genügen können, weshalb folgendes ergänzend beigefügt wurde:

„a) Die Bewerber, die mit billigeren Angeboten für die Vergebung in Betracht kommen, sind, sofern dies nicht bereits mit der Ausschreibung geschehen ist, aufzufordern, für die Hauptpositionen der ausgeschriebenen Offerten detaillierte Berechnungen einzureichen, aus denen der Material-, Arbeits- und Unkostenaufwand sowie die Verdienst- und Risikoquote ersichtlich sind.

b) Die vergebende Stelle gibt sodann vor der Vergebung dem betreffenden Berufsverbande Gelegenheit, zu diesen Berechnungen Stellung zu nehmen und seine eingereichte Preisberechnung zu rechtfertigen. Sie kann zu dieser Prüfung die in Betracht kommenden Bewerber ebenfalls einladen.

Allfällige einem Bewerber für die Übernahme einer Arbeit zur Verfügung stehende und in genügender Weise nachgewiesene besondere Vorteile sind bei der Beurteilung des Preises zu berücksichtigen.

c) Die vergebende Stelle entscheidet nach Würdigung aller Umstände und gemäß den Grundsätzen dieser Vorschriften endgültig über die Vergebung der Arbeit.“

In der Praxis bedeutet diese Vorschrift, daß Mindestpreise bereinigt werden können. In der Auswahl unter den Bewerbern und im Preisbereinigungsverfahren sind die vergebenden Stellen noch an folgende Bestimmungen gebunden: „§ 21

1) Submissionsvorschriften des Kantons Basel-Stadt, § 26

a) Bei Vergebung von Arbeiten und Lieferungen steht der vergebenden Behörde grundsätzlich die Auswahl unter den Bewerbern frei. Sie läßt sich hiebei im Sinne von § 1 durch die Preiswürdigkeit des Angebotes, die geordnete Geschäftsabwicklung des Unternehmens sowie durch die Rücksicht auf frühere befriedigende Leistungen leiten. Insbesondere sollen die Eignung, die vorhandene Gewähr für einwandfreie Ausführung, die Größe des Betriebes (Lohnsumme usw.), der normale Beschäftigungsgrad, das bisherige Tätigkeitsgebiet der Firma in Beziehung zum vorliegenden Auftrag, die im Verlaufe der letzten drei Kalenderjahre bereits erteilten Aufträge, der Wohnort der Arbeiter, sowie die Solvenz und soziale Einstellung und Betriebsführung der Firma Berücksichtigung finden.

b) Bei gleichen oder annähernd gleichlautenden Angeboten ist auf einen angemessenen Wechsel unter den in Betracht kommenden Firmen Rücksicht zu nehmen.

c) Grundsätzlich sollen (soweit es sich nicht um Arbeiten nach § 4, lit. c, d, h, i handelt) nur berufstätige Unternehmer, Handwerker und Lieferanten in Betracht kommen, die entweder Kantonsbürger sind oder mindestens drei Jahre im Kanton Basel-Stadt wohnen und seit mindestens zwei Jahren hier einen Betrieb führen, ferner solche, die ebenso lange im Kanton Geschäftsniederlassung und Betrieb im Sinne von § 1 besitzen und steuerpflichtig sind.

Auszuschließen sind:

d) Bewerber, welche innert der letzten zwei Jahre vor Erteilung des Auftrages in Konkurs geraten sind, und in der Regel solche, die innert der gleichen Frist Nachlaßverträge abgeschlossen haben; Bewerber, welche nicht im Besitz der erforderlichen Konzession sind, wenn eine solche von den Verwaltungen verlangt ist.

e) Unter Unternehmern und Handwerkern sind solche zu bevorzugen, die berechtigt sind, den Meistertitel zu führen. Die Bewerber sollen die Bedingungen des Bundesgesetzes über die berufliche Ausbildung vom 26. 6. 1930 und die vom Bundesrat genehmigten Reglemente erfüllen.

f) Diese Vorschriften sind auch bei Aufträgen an Architekten, Bauingenieure oder Techniker sinngemäß anzuwenden.¹⁾

Die öffentliche Verwaltung hat den Zuschlag nach diesen Richtlinien zu erteilen. Es stellt sich der Verwaltung die Frage, wie die Mindestpreise bereinigt und die Submissionsvorschriften § 21, lit. a, b und c so in die Praxis umgesetzt werden sollen, daß Kontinuität und Impartialität gewährleistet sind.

Die Erfahrung hat ergeben, daß nicht alle baugewerblichen Branchen nach der gleichen Methode beauftragt werden können. Deshalb haben sich verschiedene, den einzelnen Branchen angepasste Vergebungsverfahren herausgebildet. Sie werden im folgenden dargestellt.

¹⁾ Submissionsvorschriften des Kantons Basel-Stadt, § 21

Die Mitglieder des Verbandes der Kies- und Sandgrubenbesitzer beider Basel beliefern den Staat zu *vereinbarten, einheitlichen Festpreisen*. Es kann von einem Monopol dieses Verbandes gesprochen werden. Es ist möglich, daß gerade er „eine ausreichende Konkurrenz zur Ermittlung des angemessenen Preises ausschließt.“¹⁾

Eine andere Lösung wurde für Aufträge an folgende Branchen gefunden:

Plattenlegerei (Genossenschaft der Plattenlegergeschäfte, Gruppe Basel)
Rolladen (Vereinigung Basler Rolladengeschäfte)
Tapeziererei und Möbelgeschäfte (Verband der Tapezierer- und Möbelgeschäfte)

In diesen Gewerbezweigen sind bei staatlichen Aufträgen die *Verbandstarife* — sie werden des näheren im Abschnitt über die berufsverbandlichen Maßnahmen behandelt — von ausschlaggebender Wichtigkeit. Nur wenn nicht genau nach Verbandstarifen berechnet wird, ergeben sich hier Preisunterschiede zwischen den einzelnen Offerten. Es obliegt alsdann der Verwaltung, mit Hilfe der Submissionsvorschriften §§ 21 und 26 die angemessene Offerte zu finden.

Obwohl der Staat grundsätzlich Kollektivofferten nicht annehmen will, läßt er solche zu, wenn sie in Gegenwart seiner Vertreter bereinigt werden. Aufträge werden nach dem Verfahren der *bereinigten Kollektivofferte* — auch die privaten Bauherren sollen es anwenden — an folgende Branchen vergeben:

Asphaltgeschäfte (Verband Basler Asphaltgeschäfte)
Dachdeckerei (Dachdeckermeisterverband beider Basel)
Elektroinstallation (Verband Basler Elektroinstallationsfirmen)
Gipserei (Gipsermeisterverband Basel)
Isolierung (Verband Basler Firmen des Isolierungsgewerbes)
Schlosserei (Schlossermeisterverband)
Schreinerei (Schreinermeisterverband)
Spenglerei und Installation (Verband der Spenglermeister und Installateure des Kantons Basel-Stadt)
Zimmerei (Verband Basler Holzindustrieller)

Die Preise von Kollektivofferten werden — im Gegensatz zu Richtofferten — von mehreren Rechnern ermittelt. Jedes Verbandsmitglied meldet einen Auftrag der verbandlichen Berechnungsstelle und kennt die Mitbewerber nicht. Alle Anbieter (Verbandsmitglieder und Außenseiter) müssen ihre Offerten verschlossen beim Staat eingeben, bevor die verbandliche Submittentensitzung (Interessentensitzung) stattfindet.

In der Preisbereinigungssitzung der Submissionsbehörden sind neben den Bewerbern die Vertreter des Staates — das Submissionsbureau —

¹⁾ Submissionsvorschriften des Kantons Basel-Stadt, § 6, Absatz 3.

(oder die private Bauherrschaft), also meistens Fachleute anwesend. Der Bewerber mit der tiefsten Offerte muß seinen Preis in allen Einzelheiten vorrechnen. Zeigt sich dabei ein Fehler, der den Preis zu tief hält, so scheidet diese Offerte aus. Hierauf muß das nächstniedrige Angebot der Submittentensitzung belegt werden. Dies wird fortgesetzt, bis eine Offerte gefunden wird, deren Preis in allen Einzelheiten auf Grundlagen beruht, die von den Bewerbern und vom Nachfrager als richtig angenommen werden. Dies ist der bereinigte Vergabungspreis. Alle noch interessierten Anbieter verpflichten sich nun unterschriftlich, zu diesem Preis den Auftrag zu übernehmen. Alsdann wird § 21, lit. a. der Submissionsvorschriften angewandt: für jeden Bewerber wird der Quotient:

$$\frac{\text{Lohnsumme der letzten drei Jahre}}{\text{Staatsaufträge der letzten drei Jahre}}$$

berechnet. Die Firma mit dem größten Quotienten erhält den Zuschlag, wenn sie im übrigen den Submissionsvorschriften entspricht.

Bei Staatsaufträgen werden die Preise in folgenden Branchen *frei berechnet*:

Bildhauerei und Grabmäler (Verband Bildhauer- und Grabmalgeschäfte, Basel)
 Baumeister (Baumeisterverband)
 Zentralheizungen (Verein Basler Zentralheizungsindustrieller)
 Hafnerei (Schweizerischer Hafnermeisterverband, Sektion Basel)
 Malerei (Malermeisterverband Basel-Stadt)
 Tiefbau (Tiefbau-Unternehmer-Verband, Basel)

Aufträge an solche Unternehmungen werden nach § 26 der Submissionsvorschriften vergeben. Von den eingegangenen Offerten wird das arithmetische Mittel gezogen. Der Zuschlag wird jenem Angebot erteilt, dessen Preis in den folgenden Abständen unter dem Mittel liegt:

bei Arbeiten bis	Fr.	50'000.—	5	%
bei Arbeiten bis	Fr.	100'000.—	7,5	%
bei Arbeiten über	Fr.	100'000.—	10	%

Die Aufträge an Baumeister bilden eine Ausnahme. Auch bei Leistungen über Fr 100'000.— wird der Bewerber berücksichtigt, der 7,5 und nicht 10 % unter dem Offertenmittel anbietet. Bei Aufträgen an Baumeister haben sich in der Praxis 10 % als zu viel erwiesen.

Würde der Zuschlag nach dieser Bereinigung auf mehrere Bewerber entfallen, so wird auch hier der Quotient

$$\frac{\text{Lohnsumme der letzten drei Jahre}}{\text{Staatsaufträge der letzten drei Jahre}}$$

berechnet. Wieder wird der Auftrag dem Bewerber mit dem größten Quotienten zugeschlagen, sofern er im übrigen den Submissionsvorschriften entspricht.

Haben zwei oder mehr Firmen den annähernd gleichen Quotienten, so erteilen in einem Gentlemen Agreement unter Berücksichtigung aller Begleitumstände der Vorsteher des staatlichen Submissionsbureaus und der Syndikus des Baumeisterverbandes gemeinsam den Zuschlag, sofern es sich um eine Leistung des Hochbaus handelt. Trifft der seltene Fall ein, daß sich diese beiden Persönlichkeiten nicht einigen können, so fällt der Vorsteher des Baudepartementes den Stichentscheid. Diese Vergabungspraxis hat sich im Verlaufe der Jahre unter dem persönlichen Einfluß der Beteiligten herausgebildet. Es ist gut möglich, daß sie sich verändert, sobald sich andere Persönlichkeiten damit befassen.

Werden die Aufträge — auch bei Kollektivofferten — auf diese Weise vergeben, so dürften sie im Rahmen des möglichen auf alle Bewerber zu angemessenen Preisen und so gerecht als dies verwirklicht werden kann verteilt sein.

Die Submissionsvorschriften von Basel sagen allein hinsichtlich des Vergabungspreises bedeutend mehr aus als z. B. jene des Bundes oder des Kantons Zürich. Dazu tritt in Basel die ausgewogene Anwendung der Vergabungsbestimmungen.

B. Der Schutz des einheimischen Grenzproduzenten

Da die Submissionsvorschriften in engem Zusammenhang mit dem Arbeitsrappengesetz zur Bekämpfung der Krise in Basel erlassen wurden, ist in ihnen festgehalten, daß bei staatlichen Aufträgen in erster Linie das Basler Baugewerbe berücksichtigt werden müsse. § 21 c sieht vor: „Grundsätzlich sollen (soweit es sich nicht um Arbeiten nach § 4, lit. c, d, h, i handelt) nur berufstätige Unternehmer, Handwerker und Lieferanten in Betracht kommen, die entweder Kantonsbürger sind, oder mindestens drei Jahre im Kanton Basel-Stadt wohnen und seit mindestens zwei Jahren hier einen Betrieb führen, ferner solche, die ebensolange im Kanton Geschäftsniederlassung und Betrieb im Sinne von § 1 besitzen und steuerpflichtig sind.“ Es sind Firmen vorzuziehen, deren Arbeiter Basel als Wohnort haben (§ 21 a).

Auch das weitere Baugewerbe fällt unter diesen Schutz der einheimischen Wirtschaft: § 23, Absatz 1: „Bei gleicher Preislage und Qualität ist den einheimischen Rohstoffen und Erzeugnissen tunlichst der Vorzug zu geben.“

Nur ausnahmsweise dürfen für Arbeiten und Lieferungen nicht einheimische Firmen berücksichtigt werden: § 23, Absatz 2: „Außerhalb des Kantons Basel-Stadt dürfen Arbeiten und Lieferungen nur vergeben werden, wenn besondere Gründe (§ 4, lit. c, d, h, i) es rechtfertigen. Übersteigen solche Vergabungen den Betrag von Fr. 10'000. — bei Arbeiten und von Fr. 5'000. — bei Lieferungen, so sind sie dem Regierungsrat zur Genehmigung vorzulegen.“

Haben beauftragte Firmen Arbeiten weiter zu vergeben, so wird bestimmt, sie hätten einheimische Unterehmungen zu berücksichtigen.

Für Fälle, in denen dies nicht geschehen kann, hat sich die öffentliche Verwaltung ein Bewilligungsrecht gesichert. § 23, Absatz 3: „Firmen, die Aufträge der öffentlichen Verwaltung erhalten, sind verpflichtet, Arbeiten und Lieferungen, die sie zu deren Ausführung zu vergeben haben, an ortsansässige Firmen im Sinne der §§ 21 und 22 zu übertragen. Ausnahmen sind in den Verträgen von der öffentlichen Verwaltung ausdrücklich zu bewilligen.“

Soweit der Schutz des *einheimischen* Gewerbes.¹⁾ Indem der Staat mit den Submissionsvorschriften die Arbeiten nicht zu den niedrigsten Preisen vergibt, bewahrt er das Baugewerbe wenigstens hinsichtlich seiner Aufträge vor einem aufreibenden Konkurrenzkampf. In diesem Konkurrenzkampf wäre die Existenz der Unternehmungen mit geringer Produktivität wahrscheinlich in Frage gestellt. Ein geringer Preissturz könnte die Unternehmung mit der geringsten Produktivität beseitigen. Diese Unternehmung kann mit Grenzproduzent bezeichnet werden.²⁾

Es stellt sich die Frage, ob diese Grenzproduzenten wirklich unfähige Unternehmer sind oder nicht. „Die Stützung solcher Unternehmungen, die bei nur einigermaßen wirksamer Konkurrenz mangels der nötigen Fähigkeiten als erfolgreiche Anbieter ausscheiden würden, widerspricht nicht nur dem Gedanken der Maximierung, sondern auch dem der Optimierung des Wirtschaftsproduktes. Die Ausschaltung wirklich und nicht nur akzidentell Unfähiger aus dem Kreise der Selbstständigerwerbenden bringt keine soziologischen Störungen mit sich, in deren Gefolge das Sozialprodukt stärker vermindert würde als durch Aufrechterhaltung der ungünstigsten Unternehmungen, bzw. Produktionsmittelkombinationen.“³⁾

Dessen dürfte sich die öffentliche Verwaltung bewusst sein, obwohl ihre Vergebungspreise sich weitgehend „einerseits grenzkostenschützend und andererseits Differentialrenten erzeugend auswirken.“⁴⁾ Da aber zugeben ist, „daß die Unterscheidung der wirklich von den nur akzidentell Unfähigen schwer ist,“³⁾ dürfte die öffentliche Verwaltung des Kantons Basel-Stadt durch ihre Vergabung darauf tendieren, die Grenzproduzenten generell zu schützen. Die Gefahr nur akzidentell Unfähige auszuschalten wird damit beseitigt, daß tatsächlich Unfähige eventuell

1) Dieser Schutz des einheimischen Gewerbes kann sich auch ungünstig auswirken. Es kann der Fall eintreten, daß die Offerte einer Basler Firma berücksichtigt werden muß, auch wenn sie höher ist, als jene einer auswärtigen Unternehmung, die den übrigen Bestimmungen der Submissionsvorschriften entsprechen würde.

2) Walras spricht vom Grenzproduzenten als Unternehmer, „faisant ni perte ni bénéfice“ (h. v. Stackelberg, a. a. O., S. 326). Dieses dürfte aber — Ausnahmefälle von Firmen oder ihrer Geschäftslagen umschreibend — ein weitgehend rein theoretischer Begriff sein. Es scheint in diesem Zusammenhang zweckmäßiger vom Grenzproduzenten als jenem Unternehmer zu sprechen, der prozentual zu seinem Unternehmungskapital den geringsten Gewinn erzielt.

3) F. Marbach: Zur Frage der wirtschaftlichen Staatsintervention, Bern 1951, S. 233

4) F. Marbach, a. a. O., S. 234

auch geschützt werden. Auf Kosten der Allgemeinheit wird in dieser Weise einer soziologischen Umschichtung entgegengetreten, die sie nicht unberührt läßt: die Zahl der Selbständigerwerbenden nähme wahrscheinlich stärker und schneller ab, als dies schon durch die Strukturwandlungen (vergl. daselbst) in einzelnen Zweigen des Baugewerbes bedingt ist. Aus politischen¹⁾ Gründen wird im Submissionswesen das Prinzip des größten Ertrages bei geringstem Aufwand nicht in die Praxis umgesetzt.

C. Der Schutz der Arbeitnehmer

Die Rechte der Arbeitnehmer, besonders hinsichtlich der Lohnhöhe werden durch die Gesamtarbeitsverträge geschützt. Die Frage ist, wie weit dieser Schutz reicht. Am 7. 9. 1936 wurde vereinbart, die Gesamtarbeitsverträge mindestens für die Dauer des Arbeitsrappens einzuhalten. „Dank dieser Vereinbarung ist es gelungen, im ganzen Bau-, Holz- und Metallgewerbe und verwandten Berufen ein Gesamtarbeitsvertragswerk von einer Dauerhaftigkeit und Festigkeit aufzubauen, wie es in der Geschichte des baslerischen und schweizerischen Arbeitsrechtes einzig da steht.“²⁾

§ 22 der Submissionsvorschriften bestimmt: „Bei allen Vergabungen von Arbeiten und Lieferungen sind nur Firmen zu berücksichtigen, welche als Kontrahenten von Gesamtarbeitsverträgen im Kantonsblatt veröffentlicht sind und welche die vertraglichen Bestimmungen sowohl bei der Durchführung von Staatsaufträgen als auch bei Privataufträgen in vollem Umfange und dauernd einhalten.“ Nach § 39 gilt dies „auch für sämtliche Arbeiten, welche aus dem Ertrag des Gesetzes über dringliche Maßnahmen zur Milderung der Wirtschaftskrise im Kanton Basel-Stadt vom 11. 9. 1939 (Arbeitsrappen) in irgend einer Weise finanziert oder durch Subventionen unterstützt werden.“ § 22 legt auch die Kontrolle dieser Bestimmungen fest: „Über die Vertragstreue der Firmen befragt die vergebende Stelle vor der Auftragserteilung das Staatliche Einigungsamt sowie im Zweifel die jeweils zuständigen Arbeitgeber- und Arbeiternehmerverbände.“

Wenn also ein Bewerber einen staatlichen Auftrag erlangen will, so muß er nicht nur dafür, sondern auch für alle privaten Aufträge — unter rigoroser Kontrolle — die Gesamtarbeitsverträge einhalten. „Die Auskünfte des Einigungsamtes genießen das Vertrauen der Staatsstellen; denn diese wissen, daß Kontrolle und Schiedsgerichte alle Vertragsfirmen, auch die nicht organisierten, gleich korrekt behandeln... Die Ge-

1) Das Wort „politisch“ ist hier in seiner mit dem Polis-Ursprung verbundenen Bedeutung aufzufassen, die vielleicht in einem gewissen Sinne auch auf den modernen Stadt-Staat Basel übertragen werden kann. „Alles antike Leben ist in der Polis gebunden, empfängt von ihr sein Gesetz und zielt auf die Erhöhung ihres Daseins ab.“ (E. Salin: Geschichte der Volkswirtschaftslehre, Bern und Tübingen 1951, S. 11 f)

2) L. Burckhardt: Der Ausbau der Basler Gesamtarbeitsverträge seit der Schaffung des Arbeitsrappens, Basel 1953, S. 14

fahr der Sperre von allen staatlichen Aufträgen und Subventionen ist für die Vertragsfirmen derart schwerwiegend, daß sie alles Zumuthbare tun, um ihr entgehen zu können.“¹⁾

Auf dem Umweg über die Submissionsbestimmungen dehnte der Staat somit die Gesamtarbeitsverträge auf das gesamte Baugewerbe aus. Sie wurden praktisch allgemeinverbindlich, ohne daß dies vom Staat rechtlich besonders formuliert wurde. Dazu kann die Infraktion der Gesamtarbeitsverträge unter Umständen dem Begriff des „Unlauteren Wettbewerbs“²⁾ zugerechnet werden. Die praktische Allgemeinverbindlichkeit der Gesamtarbeitsverträge wird dadurch noch stärker unterbaut.

„Es wäre aber verfehlt, die Submissionsvorschriften in einseitiger Weise lediglich als äußeres Druckmittel zur Erzwingung der Vertragstreue anzusehen. Es handelt sich vielmehr auch und in erster Linie um einen Wandel der Gesinnung. Dank der Submissionsvorschriften ist die Überzeugung von der Heiligkeit der Vertragstreue im Verhältnis zu den Arbeitern viel stärker als bisher in das allgemeine Rechtsbewußtsein eingedrungen. Es gilt heute als durchaus selbstverständlich, daß eine Firma, die sich beim Staat um Aufträge oder Subventionen bewirbt, in erster Linie nachzuweisen hat, daß sie ihre Arbeiter sozial behandelt, und alle Beteiligten, auch die Firma selbst halten dies für recht und billig.“³⁾

Dieser Schutz der Arbeitnehmer — vergl. auch die Ausführungen über den vorgelagerten Arbeitsmarkt — vereinheitlicht die Konkurrenzbedingungen der baugewerblichen Unternehmer wenigstens hinsichtlich der Löhne weitgehend.

D. Das Preisniveau des staatlichen Baues in Basel

Es wird im allgemeinen behauptet, das Preisniveau des staatlichen Baues sei in Basel zu hoch, er baue zu teuer.

Es dürfte tatsächlich der Wirklichkeit entsprechen, daß die Preise des öffentlichen etwas höher liegen, als jene des privaten Baues. Das muß aber nicht heissen, der Staat baue zu teuer. Dies kann auf verschiedene Ursachen zurückgeführt werden.

Subventionen sind finanzielle, staatliche Zuschüsse an Private, besonders um ihnen das Bauen zu ermöglichen oder zu erleichtern. In der

¹⁾ L. Burckhardt: Der Ausbau der Basler Gesamtarbeitsverträge seit der Schaffung des Arbeitsrappens, Basel 1953. S. 70

²⁾ Bundesgesetz über den unlauteren Wettbewerb vom 30. 9. 1943, Art. 1, Absatz 1: „Unlauterer Wettbewerb im Sinne dieses Gesetzes ist jeder Mißbrauch des wirtschaftlichen Wettbewerbs durch täuschende oder andere Mittel, die gegen die Grundsätze von Treu und Glauben verstoßen.“ Absatz 2: „Gegen die Grundsätze von Treu und Glauben verstößt beispielsweise wer h) Arbeitsbedingungen verletzt, die berufs- oder ortsüblich sind oder die durch Gesetz, Verordnung oder Vertrag auch dem Mitbewerber auferlegt sind.“

³⁾ L. Burckhardt, a. a. O., S. 72, Vergl. dazu auch S. 9, Fußnote 1

Prosperität knüpft der Kanton Basel-Stadt im allgemeinen keine weiteren Bedingungen an die Vergebung von Subventionen. Um aber nötigenfalls die Nachfrage gleichmäßiger auf die Bewerber aufteilen zu können, empfiehlt er unter Umständen den unterstützten Bauherren, bestimmte Unternehmungen des Baugewerbes zu berücksichtigen. Hingegen behält sich der Staat grundsätzlich das Recht vor, zu verlangen, daß die von ihm subventionierten Aufträge entsprechend der Submissionsvorschriften vergeben werden (Submissionsvorschriften § 39).

Oft dienen Subventionen aber nicht ihrem eigentlichen Zweck. Es ist unter anderem schon vorgekommen, daß subventionierte Bauten teurer erstellt wurden als nicht-subventionierte.¹⁾ In diesen Fällen dürften die Subventionen teilweise oder ganz nicht zweckentsprechend verwendet worden, sondern in ungenannte Kanäle geflossen sein.

Auch auf andere Weise pflegt gelegentlich Mißbrauch mit Subventionen getrieben zu werden. Z. B. kann der Architekt oder Bauherr das Gewerbeveranlassen, Arbeiten höher als notwendig zu berechnen. Mit diesen fiktiven Berechnungen kann alsdann der Architekt oder der Bauherr mehr Subvention erlangen, als ihm auf Grund der entstehenden Kosten eigentlich zukommen würde. Vermutlich wird das Gewerbe in diesem Verfahren für seine Bemühungen entschädigt.

Nun wird ersichtlich: Subventionen können im allgemeinen die Baupreise erhöhen. Dieser Erfahrungstatsache entspricht das Facit des Berichtes der Wohnbaukommission, die durch Großratsbeschluß im Jahre 1945 eingesetzt wurde.

Sie hatte die Aufgabe, die Wirkung der Subventionen auf die Preisbildung auf dem Baumarkt zu untersuchen. Dieser Kommissionsbericht kam zum Schluß: die Subventionen wirken im ganzen etwas verteuernd, nicht hinsichtlich der Preisbildung, sondern weil bei subventionierten Bauten wegen der Submissionsvorschriften nicht immer das tiefste Angebot berücksichtigt wird.²⁾

¹⁾ Die vier Gebäude einer Wohngenossenschaft wurden in zwei, zeitlich nicht weit auseinanderliegenden Bauetappen errichtet.

Die Baukosten der ersten beiden Wohnhäuser von zusammen 18374 m³ umbautem Raum (nach SIA) beliefen sich auf Fr. 1'782'292.99 (einschließlich Fr. 241'500.- Subvention), was Fr. 97.- Kosten pro m³ umbauten Raum ergibt.

Die Baukosten der zwei weiteren, nicht-subventionierten, mit mehr Komfort ausgestatteten Wohnhäuser von zusammen 20852 m³ umbautem Raum (nach SIA), stellten sich auf Fr. 1'838'800.-, was Fr. 88.20 Kosten pro m³ umbauten Raum ausmacht.

Die Wohnhäuser der zweiten, nicht-subventionierten Bauetappe bieten mehr Komfort; trotzdem war bei ihnen der Preis pro m³ umbauten Raum um Fr. 8.80 geringer.

Dieser Preisunterschied wird von den Leitern der Wohngenossenschaft darauf zurückgeführt, daß für die subventionierte Bauetappe die Aufträge nach den kantonalen Submissionsbestimmungen vergeben werden mußten, wodurch die Verabredungen in den Berufsverbänden sich preiserhöhend auswirken konnten.

²⁾ Bericht der Wohnbaukommission des Großen Rates, Basel, 1945

Es wurde schon früher darauf hingewiesen, daß der Grundsatz: „Die Teilnahme von Berufsverbänden an Submissionen eine ausreichende Konkurrenz zur Ermittlung des angemessenen Preises nicht ausschließen darf“ geltend gemacht werden kann. Berufsverbände mit wenigen Mitgliedern können auch bei öffentlichen Submissionen die Preise gemeinsam und geheim künstlich höher ansetzen, als dem bereinigtem „Normalpreis“ für die Leistung entsprechen würde. Diese geheimen Preismanipulationen sind der öffentlichen Verwaltung teilweise bekannt. Da sie aber keine Beweise hat, kann sie diese preiserhöhenden Abmachungen einzelner Verbände nicht ausschalten. Dies dürfte ebenfalls dafür verantwortlich sein, daß das Preisniveau des öffentlichen Baues etwas höher liegt als jenes des privaten.

Der Schutz des Grenzproduzenten mag die Preise des staatlichen Baues ebenfalls, wahrscheinlich aber um weniger erhöhen. Als staatspolitische Maßnahme — auch zur Aufrechterhaltung der Steuerkraft — erscheint aber dieser Schutz als gerechtfertigt, obwohl er mit Mehrauslagen des Staates verbunden ist. Soweit der Staat bei Submissionen nicht die billigsten Angebote berücksichtigt, bewahrt er das Gewerbe vor einem ruinösen Konkurrenzkampf.

Schließlich dürfte das Preisniveau des staatlichen Baues in erster Linie darum höher sein, weil er qualitativ besser bauen läßt. Die öffentlichen Bauwerke zeichnen sich in der Tat meistens durch eine ungewöhnliche Dauerhaftigkeit und Solidität aus. Ein Haus, das der Staat erstellen ließ, kann normalerweise ohne Bedenken umgebaut und aufgestockt werden.¹⁾ Das ist bei privaten Bauten nicht immer der Fall. Im allgemeinen und besonders in den letzten Jahren wurde von der privaten Bauherrschaft kein derartiger Wert auf die Qualität der Bauwerke gelegt.²⁾ Im Gegenteil suchten sie möglichst billig zu bauen.

Bei gleicher Qualität wäre der private Bau wahrscheinlich gleich teuer wie der öffentliche. Es ist ferner zu vermuten, daß der höhere Preis des staatlichen Baues durch seine bessere Qualität mehr als wettgemacht wird: Reparaturen und Renovationen werden erst viel später nötig. Abschließend kann also gesagt werden, daß die Kosten des staatlichen Baues auf die Dauer geringer sind als jene des privaten.

E. Im Gesamten

Die öffentliche Verwaltung greift mit den Submissionsvorschriften vom 7. 7. 1937 massgebend in die Preisbildung auf dem Baumarkt ein.

- 1) Es ist die Ansicht von Fachleuten, daß die Qualitätsansprüche des Staates gelegentlich höher sind, als zur Erreichung auch einer sehr guten Qualität notwendig wäre, kurz, der Staat baue zu gut.
- 2) Es ist ein Fall bekannt, in dem das Fundament eines privaten Wohnblockes nach zwei Jahren schon Risse aufwies. In einem anderen Fall, als ein Garderobebrett mit einigen Mänteln belastet wurde, brach die Gipswand zur Nachbarwohnung zusammen. Diese Beispiele von schlechter Qualität ließen sich beliebig vermehren.

Diese Vorschriften stellten sich auf die Vereinbarung vom 7. 9. 1936 und waren zur Ergänzung des Arbeitsrappengesetzes vom 11. 9. 1936 erlassen worden.

Nach einigen Jahren wurde der Arbeitsrappen aufgehoben, die Submissionsvorschriften beibehalten. Sie legen die Preisbildung des öffentlichen und weitgehend auch jene des privaten Baues bis in Einzelheiten fest. Durch sie verhält sich der Staat auf dem Baumarkt nicht wie ein privater Nachfrager, der dem Konkurrenzkampf in der Regel nichts entgegensetzt. Der Staat sucht im Gegenteil die schädlichen Erscheinungen des Konkurrenzkampfes zu mildern, auszuschalten, und das Gewerbe zu schützen. Indem er die Vergebung von Arbeiten von der Einhaltung der Gesamtarbeitsverträge abhängig macht, werden diese praktisch allgemeinverbindlich. Da die Löhne im Baugewerbe einen bedeutenden Kostenanteil stellen, nivelliert diese allgemeine Befolgung der Gesamtarbeitsverträge die Kostengrundlagen der Unternehmer mehr oder weniger.

Das Arbeitsrappengesetz und die Submissionsvorschriften waren auf die Verhältnisse in Basel in der Krise der Dreißigerjahre zugeschnitten worden. In der veränderten Konjunkturlage nach dem Kriege wurde der Arbeitsrappen aufgehoben, wie dies vorgesehen worden war. „In Zeiten ungenügender Beschäftigung und schrankenlosen Preiskampfes ist es unerlässlich, daß sich die Verbände und Behörden bemühen, den Preisunterbietungen Schranken zu setzen, um dadurch das Gewerbe vor allzu großem Schaden zu bewahren.“¹⁾

In diesem Sinne waren die Submissionsvorschriften erlassen worden. Die Prosperität bringt aber bei hohen Preisen andere Voraussetzungen auf dem Baumarkt mit sich. Nun scheint es richtig, wenn die Behörden „einen maßvollen Druck auf die Preise ausüben und dadurch die öffentliche Hand vor Überforderungen bewahren. Diese Gegensätzlichkeit in der Zielsetzung der öffentlichen Submissionspolitik bedingt daher laufend eine Anpassung der behördlichen Vergabungsprinzipien sowie der preispolitischen Bestrebungen der Verbände an die jeweilige Konjunkturlage.“²⁾

Dieser Forderung wird die öffentliche Verwaltung des Kantons Basel-Stadt in einem gewissen Sinne gerecht. Die Submissionsvorschriften werden als solche nicht verändert; wohl aber werden sie je nach Konjunkturlage von den vergebenden Behörden verschieden angewandt. Diese üben in der Prosperität einen gewissen Preisdruck aus, während sie in der Depression mehr auf das Gegenteil tendieren.

Es stellt sich in diesem Zusammenhang die Frage, ob die Submissionsvorschriften nicht so ausgebaut werden könnten, daß für die verschiedenen Konjunkturlagen verschiedene Vergabungsgrundsätze vorge-

¹⁾ Veröffentlichung Nr. 30 der Preisbildungskommission des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes: Die Konkurrenzverhältnisse im Baugewerbe unter spezieller Berücksichtigung der öffentlichen Submission, Bern 1953, S. 56

²⁾ ebenda

sehen werden. Es bliebe so nicht dem anerkennenswerten Fingerspitzengefühl der Beamten überlassen, die Vergebung zwischen den §§ der einen Submissionsvorschriften hindurch dem jeweiligen Konjunkturstand anzupassen.

Der Arbeitsrappen stellte eine antidepressive, konjunkturpolitische Maßnahme dar, mit dem Ziel, besonders die Bautätigkeit zu beleben und dadurch die Wirtschaftskrise zu lindern. Der Krieg und die anschließende Prosperität hatten andere Voraussetzungen geschaffen. Dem Arbeitsrappen war kein Ziel mehr gegeben, seine Aufrechterhaltung wäre widersinnig gewesen. Das schließt aber nicht aus, daß — in Anbetracht der starken Interdependenz zwischen Bautätigkeit und Konjunktur in Basel — nicht Maßnahmen ergriffen werden könnten, um die Bautätigkeit in der Prosperität einzudämmen.

Es stellt sich auch hier die grundsätzliche Frage, ob der Staat nur in der Depression und nicht ebenfalls in der Prosperität aktiv in die Wirtschaft eingreifen soll. Beides würde allerdings das Prinzip der freien Marktwirtschaft mehr oder weniger stark tangieren. Es dürfte aber erstrebenswert erscheinen, in der Prosperität Mittel und Bauaufträge zurückzuhalten, die in einer nachfolgenden Depression der Arbeitsbeschaffung dienen können. Eigentlich wird dem Staate ungeheuerliches zugemutet, wenn von ihm in der Depression Arbeitsbeschaffung gefordert wird, ihm die Mittel dazu aber in der Prosperität — wenn es allen Beteiligten am leichtesten fiele — verweigert werden.

II. Abschnitt

Berufsverbandliche Maßnahmen und Preisbildung auf dem Baumarkt

Einleitung

Damit die Tätigkeitsformen der Berufsverbände hinsichtlich der Preisbildung auf dem Baumarkt dargestellt werden können, ist es notwendig, die Berufsverbände selbst vorausgehend zu untersuchen.

1. Die Berufsverbände

A. Zweck der Berufsverbände

In Basel haben sich die einzelnen Branchen des Baugewerbes zu Berufsverbänden (Produzentenverbänden) zusammengeschlossen. Mit Berufsverbänden aus anderen Wirtschaftszweigen bilden sie einen Dachverband. Über sein Wesen gibt § 1 der Statuten Auskunft: „Unter dem Namen ‚Kantonaler Gewerbeverband Basel-Stadt‘ besteht mit Sitz in Basel eine Genossenschaft nach Titel XXVII des Obligationenrechtes. Sie ist ein Verband von Berufsorganisationen des Baugewerbes und Gewerbes, sowie des Kleinhandels.“¹⁾

Der Gewerbeverband soll die allgemeinen Bestrebungen des Gewerbes sicherstellen. „Zweck der Genossenschaft ist die Wahrung und Förderung der Interessen des Handwerks und Gewerbes, sowie des selbständigen Kleinhandels.“ Im weiteren beschriebene Einrichtungen der Genossenschaft lassen ein inneres und äußeres Ziel der GVBST unterscheiden, und geben an, wie es erreicht werden soll.

Es gehört z. B. zum inneren Zweck des GVBST, den beruflichen Nachwuchs zu fördern und ungeeignete Bewerber fernzuhalten. Es soll alles unternommen werden, um die Qualitätsbestrebungen des Gewerbes und des Handwerks, sowie des Kleinhandels aufrecht zu erhalten.

Der Abschluß von Gesamtarbeitsverträgen als Vertreter der Arbeitgeberschaft und die Beeinflussung der Preisbildung — indem sie erleichtert werden soll — gehören zum äußeren Zweck des GVBST. Ein wesentlicher Verbandszweck ist auch der Kampf gegen die „Preispfuscher“, ob sie Verbandsmitglieder seien oder nicht. Besondere Auswahl der Bewerber — unter einem gewissen Gesichtspunkt kommt sie einer beschränkten Zulassung gleich — sowie eine eigentliche Preispolitik sind die Waffen, mit denen der GVBST diesen Kampf führt. Sie werden den weiteren Gegenstand dieser Untersuchung darstellen.

¹⁾ Statuten des Gewerbeverbandes Basel-Stadt

B. Ausdehnung der Berufsverbände

Der GVBST als Dachorganisation setzt sich aus allen Zweigen des basel-städtischen Gewerbes und Handwerks zusammen. Folgende Berufsorganisationen des Baugewerbes sind dem GVBST angeschlossen:

	Zahl der organisierten Firmen ¹⁾	Zahl der Firmen über- haupt nach Adreßbuch 1952	% der ange- schlossenen Firmen
Verband Basler Asphaltgeschäfte	5	5	100 %
Baumeisterverband Basel	44	126	35 %
Verband Bildhauer- und Grabmalgeschäfte	7	14	50 %
Verein Basler Zentralheizungsindustrieller	11	33	33 %
Dachdeckermeisterverband beider Basel	9	23	39 %
Verband Basler Elektroinstallationsfirmen	61	80	76 %
Gipsermeisterverband Basel	22	34	65 %
Glasermeisterverband	11	25	44 %
Schw. Hafnermeisterverband, Sekt. Basel	7	10	70 %
Verband Basler Holzindustrieller und Schreinermeisterverband (17+83)	100	215	47 %
Verband Basler Firmen des Isolierungsgewerbes	4	10	40 %
Malermeisterverband Basel-Stadt	116	338	34 %
Genossenschaft der Plattenlegergeschäfte	8	23	36 %
Verband der Spenglermeister und Installateure	111	148	75 %
Tiefbau-Unternehmer-Verband Basel	11	16	69 %
Verband der Tapezierer und Möbelgeschäfte	54	121	45 %
	581	1221	48 %

Von den 1952 im Adreßbuch angegebenen 1221 Firmen des Baugewerbes waren 581 (48 %) dem Gewerbeverband Basel-Stadt angeschlossen. Dies stimmt mit der Feststellung überein, daß „kein schweizerischer Berufsverband des Baugewerbes hundertprozentig organisiert sein dürfte. Im Gegenteil, der Anteil der organisierten Betriebe sinkt in gewissen Berufen unter 50 %.“²⁾

C. Die Struktur der Berufsverbände

Die Erkenntnis der Struktur dürfte einen tieferen Einblick in die Funktionen der Berufsverbände gewähren. In der Regel scheinen die Verbände einfach zu unterscheiden zwischen Mitgliedern und Nicht-Mitgliedern, d. h. Außenseitern. In diesem Falle wird aber ein sehr wichtiger Sachverhalt nicht berücksichtigt. In der nachstehenden theoretischen Analyse über die Struktur der Berufsverbände spielt die durchschnittliche Produktivität in einer Branche eine sehr wichtige Rolle.³⁾

¹⁾ 85./86. Jahresbericht des GVBST für die Jahre 1952/53, S. 46 ff.

²⁾ NZZ vom 20. August 1952

³⁾ Es ist hier zu wiederholen, daß der Grenzproduzent mit der geringsten Produktivität produziert.

Im folgenden wird angenommen, eine Branche bestehe aus 11 Wirtschaftseinheiten, wovon 6 dem Berufsverbande angeschlossen sind. Diese 11 Wirtschaftseinheiten können nach dem absinkenden Grad ihrer Produktivität aneinandergereiht werden, nachdem die durchschnittliche Produktivität in der Branche mit x bezeichnet worden ist.

	laufende Nummer	Produktivität	
Alle Firmen der Branche	A 1.	$x + 5$	Dem Berufsverbande angeschlossene Firmen
	B 2.	$x + 4$	
	C 3.	$x + 3$	
	D 4.	$x + 2$	
	E 5.	$x + 1$	
	F 6.	x	
	G 7.	$x - 1$	
	H 8.	$x - 2$	
	I 9.	$x - 3$	
	J 10.	$x - 4$	
	K 11.	$x - 5$	

Die Firmen C—H gehören dem Berufsverbande an, A und B, sowie I, J und K aber nicht. Der Außenseiter K ist mit der geringsten Produktivität ausgestattet. Er ist der Grenzproduzent der ganzen Branche. Das Verbandsmitglied H ist mit der geringsten Produktivität innerhalb des Verbandes ausgestattet: es ist der verbandliche Grenzproduzent. Wären die Firmen I, J und K ebenfalls dem Verband angeschlossen, so wäre der verbandliche mit dem Grenzproduzenten der Branche identisch. Jetzt können zwei Gruppen von Außenseitern unterschieden werden. Einmal Außenseiter (A und B), deren Produktivität über der verbandsdurchschnittlichen liegt. Des weiteren Außenseiter (I, J und K), deren Produktivität geringer als jene ist.

Die verbandliche (Preis-) Politik hat den Zweck, die Existenz der Mitglieder zu schützen. Der Verbandspreis ist so hoch, daß er auch für H kostendeckend ist. Der Verbandspreis verschafft jenen Mitgliedern eine Rente, deren Produktivität über jener des verbandlichen Grenzproduzenten liegt. Die Rente von A und B (im Vergleich zu C) wird kleiner, wenn die Produktivität der drei Unternehmungen gleich hoch, oder wenn der Produktivitätsvorsprung von A und B gegenüber C geringer als der Preisunterschied ist. Die Rente wächst, wenn der Produktivitätsvorsprung gegenüber C größer als die Preisdifferenz ist.

Tiefere als die Verbandspreise werden von den Berufsverbänden in der Regel als Schleuderpreise schlechtqualifizierter Konkurrenten gebrandmarkt und bekämpft. Es ist aber eindeutig zu unterscheiden, welche Firmen die Verbandspreise unterbieten. Sind es die Außenseiter A und B (mit hoher Produktivität), so vermindern sie wahrscheinlich ihre eigene Produktivitätsrente. Sicher aber bieten A und B zu Preisen an, die für den verbandlichen Grenzproduzenten nicht kostendeckend sind. Seine

und unter Umständen auch die Existenz der nächstproduktiven Unternehmungen sind in Frage gestellt. Durch rationellere Arbeitsmethoden sind A und B in der Lage, billiger zu produzieren. Durch ihre tieferen Preise kommt die in der Branche mögliche Produktivitätssteigerung der Volkswirtschaft zugute.¹⁾

Ganz anders wirken die tieferen Preise der Außenseiter I, J und K. Dies ist Schmutzkonkurrenz, die auf Grund von schlechter Arbeit und vielleicht Verlusten die Verbandspreise unterbietet. „In die Preisbildung wird eine Beunruhigung getragen, die solange dauert, bis der Betreffende am Ende seiner Kräfte angelangt ist. Da aber fortwährend neue derartige Störungen eintreten, so besteht die große Gefahr, daß Verlustpreise im einzelnen Falle zur branchenmäßigen Gewohnheit werden.“²⁾

Aus dem Obigen geht hervor, daß der Kampf der Berufsverbände gegen alle unter den Verbandspreisen anbietenden Firmen nur teilweise richtig ist. Gegen die Schmutzkonkurrenten I, J und K scheint der Kampf gerechtfertigt, nicht aber gegen die leistungsfähigen Außenseiter.

Auch die Berufsverbände dürften dies erkannt haben, wie aus ihrem Verhalten zu schließen ist. In der Öffentlichkeit propagieren sie nämlich vor allem (Fähigkeitsausweise) den Kampf gegen die Schmutzkonkurrenz. Im praktischen Einzelfalle befaßen sich die Verbände aber vorwiegend mit den leistungsfähigen Außenseitern. Diese machen den Berufsverbänden mehr zu schaffen, als die Schmutzkonkurrenz, die in Wirklichkeit meist der „Selbsterledigung“ überlassen wird.

Dieser Überblick über Zweck, Ausdehnung und Struktur der Berufsverbände dürfte als Grundlage zum Verständnis der berufsverbandlichen Maßnahmen hinsichtlich der Preisbildung auf dem Baumarkt dienen. Diese Maßnahmen „können die Marktform betreffen, also die Bedingungen unter denen die Preisbildung zustandekommt. Zweitens können sie sich unmittelbar auf die Preishöhe selbst richten.“³⁾

Im folgenden werden zuerst die Maßnahmen dargestellt, mit denen die Verbände die Marktformen zu beeinflussen versuchen. Das sind in erster Linie die Grundsätze, die hinsichtlich der Zulassung der Unternehmer ins Gewerbe geschaffen wurden. Des weiteren werden — soweit sie sich von den obigen überhaupt trennen lassen — die Maßnahmen der verbandlichen Preispolitik dargestellt.

¹⁾ Die Produktivitätsrente wird auch Differentialrente genannt: Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement: Die Konkurrenzverhältnisse im Baugewerbe unter besonderer Berücksichtigung der öffentlichen Submission, S. 20: „Die Preisbildung eines Verbandes richtet sich daher tendenziell nach den Kosten des (verbandlichen) Grenzbetriebes aus, wodurch den kostengünstiger arbeitenden Betrieben automatisch Differentialgewinne zufallen.“

²⁾ K. Nussbaumer, a. a. O., S. 7

³⁾ Stackelberg, a. a. O., S. 254 f.

2. Die Zulassung der Unternehmer

Die Erlaubnis eine gewerbliche Unternehmung zu eröffnen, könnte mit der Bedingung des obligatorischen Fähigkeitsausweises verknüpft werden. Im folgenden wird die wirtschaftliche Bedeutung des Fähigkeitsausweises besonders im Hinblick auf die Preisbildung auf dem Baumarkt untersucht.

Die Meisterprüfung kann in gewissem Sinne als freiwilliger Fähigkeitsausweis bezeichnet und als Vorstufe zum obligatorischen Fähigkeitsausweis angesehen werden. Sie räumt ihrem Inhaber keine besonderen Rechte, wahrscheinlich aber psychologische Vorteile ein. Die Nachfrager auf dem Baumarkt dürften die Anbieter gelegentlich nach ihrer Inhaberschaft von Diplomen differenzieren. Daraus können Präferenzen entstehen, wenn allein auf Grund einer Meisterprüfung ein bestimmter Anbieter beauftragt wird. Diese Präferenz ist irrational, wenn der beauftragte Unternehmer nicht bessere Arbeit leistet als die Konkurrenten.

Im Gegensatz zur Meisterprüfung ist der obligatorische Fähigkeitsausweis (OFA) insofern zwingend, als er nur seinen Inhaber berechtigt, eine Unternehmung zu eröffnen und zu führen. Durch die OFA würde der Staat die Bestrebungen des Gewerbes stützen, ungeeignete Anfänger fernzuhalten und somit auch die Zahl der Anbieter zu beschränken.

Der GVBST stellt fest, „daß als Voraussetzung für die Einführung des Fähigkeitsausweises in einem bestimmten Gewerbe die Gefährdung des betreffenden Berufes vorhanden sein muß, was natürlich zur Folge hat, daß in diesem Zusammenhang die Einführung des Fähigkeitsausweises als Schutzmaßnahme angesprochen werden kann. Dieser Schutz soll aber nicht durch einschränkende Maßnahmen herbeigeführt werden, sondern durch Steigerung der Leistungsfähigkeit. Durch den Fähigkeitsausweis ist nicht etwa die Erschwerung des sozialen Aufstieges beabsichtigt, sondern eine gewisse Sicherung der Existenzgrundlage.“¹⁾ Es kann hier gefragt werden, ob damit nicht die Sicherung der Existenzgrundlage der schon bestehenden Unternehmungen gemeint ist. Durch die Fähigkeitsausweise wird ihnen eine gewisse Exklusivität gesichert. Die Zahl der Anbieter wird begrenzt. Dies dürfte in gewissem Sinne der Handels- und Gewerbefreiheit widersprechen, weil die bestehenden Unternehmungen gemeinsam mit einer Monopolstellung ausgestattet werden.²⁾ Es wäre möglich, daß dadurch die Preise künstlich erhöht würden.

¹⁾ 83. Jahresbericht des GVBST für das Jahr 1950, S. 13

²⁾ Die verfassungsrechtlichen Grundlagen der OFA wurden allerdings am 6. 7. 1947 mit der Aufnahme von Art. 31 bis in die Bundesverfassung geschaffen. „Der Fähigkeitsausweis kann auf Grund von Art. 31 bis Abs. 3 lit. a der BV immer eingeführt werden, wenn die in Art. 31 bis Abs. 3 und Abs. 4 aufgeführten Voraussetzungen gegeben sind.“ (Der Fähigkeitsausweis im schweizerischen Wirtschaftsrecht, J. Lärger, Diss. Zürich 1951, S. 76)

Art. 31 bis der Bundesverfassung lautet:

1. Der Bund trifft im Rahmen seiner verfassungsmäßigen Befugnis die zur Mehrung der Wohlfahrt des Volkes und zur wirtschaftlichen Sicherung der Bürger geeigneten

Es ist nicht ganz richtig, wenn als Gefährdung des Gewerbes vorwiegend das Vorhandensein von schlechtqualifizierter Konkurrenz angesehen wird. Unter diesem Gesichtspunkt wird nämlich nicht berücksichtigt, daß der Nachfrager in der Regel das qualitativ bessere Angebot vorzieht. (Unter der Voraussetzung des freien Tausches und den Bedingungen der Marktunvollkommenheiten und Differenzierungen.)

Wenn die Qualität der Leistung den Nachfrager zufriedenstellt, ist es gleichgültig, ob sie von einer Unternehmung stammt, die von Berufsleuten geführt wird oder nicht. Selbstverständlich garantiert eine Berufslehre eher gute Arbeit. Differenzierte und qualitativ hochstehende Produkte können aber ebensogut von einem Gewerbebetrieb stammen, dessen Leiter keine Berufslehre absolviert haben. „Man kann sich fragen, ob die Einführung des Meistertitels stets zu einer Selektion der tüchtigsten Berufsleute führte.“¹⁾

In den USA ist es eine wichtige wirtschaftliche Tatsache, daß der berufliche Erfolg auch ohne Berufslehre möglich ist. Es ist deshalb nicht einzusehen, weshalb in der schweizerischen Volkswirtschaft dieses dynamische Moment der bisherigen Wirtschaftsordnung verschwinden und den bestehenden Unternehmungen eine Monopolstellung eingeräumt werden sollte, die ihren Antrieb zu technischer Vervollkommenung stark hemmt.

Mit den Fähigkeitsausweisen kann also nicht nur schlechte Konkurrenz ausgeschaltet werden, sondern auch jene, die an der Entwicklung der gewerblichen Arbeitsmethoden und Technik entscheidend beteiligt sein kann. Durch eine derartige Begrenzung der Zahl der Anbieter kann die Produktivitätssteigerung der Branchen aufgehalten werden. Ebenfalls

Maßnahmen.

2. Unter Wahrung der allgemeinen Interessen der schweizerischen Gesamtwirtschaft kann der Bund Vorschriften erlassen über die Ausübung von Handel und Gewerben und Maßnahmen treffen zur Förderung einzelner Wirtschaftszweige oder Berufe. Er ist daher, unter Vorbehalt von Abs. b an den Grundsatz der Handels- und Gewerbefreiheit gebunden.

3. Wenn das Gesamtinteresse es rechtfertigt, ist der Bund befugt, nötigenfalls in Abweichung von der Handels- und Gewerbefreiheit, Vorschriften zu erlassen:

- a) Zur Erhaltung wichtiger, in ihren Existenzgrundlagen gefährdeter Wirtschaftszweige oder Berufe sowie zur Förderung der beruflichen Leistungsfähigkeit der Selbständigerwerbenden in solchen Wirtschaftszweigen oder Berufen;
- b) Zur Erhaltung eines gesunden Bauernstandes und einer leistungsfähigen Landwirtschaft sowie zur Festigung des
- c) Zum Schutze wirtschaftlich bedrohter Landesteile;
- d) Gegen volkswirtschaftlich oder sozial schädliche Auswirkungen von Kartellen und ähnlichen Organisationen;
- e) Über vorsorgliche Maßnahmen in Kriegszeiten.

4. Bestimmungen gemäß lit. a und b sind nur zu erlassen, wenn die zu schützenden Wirtschaftszweige oder Berufe diejenigen Selbsthilfemaßnahmen getroffen haben, die ihnen billigerweise zugemutet werden können.

5. Der Bund gewährleistet bei der Gesetzgebung auf Grund von Abs. 3 lit a und b die Entwicklung der auf gegenseitiger Hilfe beruhenden Organisationen der Wirtschaft.

¹⁾ Preisbildungskommission des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes, a. O., S. 17

können vielleicht unter der Grenzproduktivität produzierende Unternehmungen, die bei freier Konkurrenz nicht lebensfähig wären erhalten werden. Offensichtlich kann dies der Maximierung des Sozialproduktes entgegenwirken, und insofern schädlich für die Volkswirtschaft sein.

Ohne Zweifel ist das bestehende Gewerbe gefährdet. Wahrscheinlich ist es aber nicht die Schmutzkonkurrenz in den eigenen Reihen, sondern die strukturellen Veränderungen der Produktionsmethoden und derverkehrswirtschaftlichen Produktionsweise (vergl. Strukturwandlungen im Baugewerbe), die das Gewerbe als Ganzes von aussen her bedrohen.

Aus diesem Grunde scheint es, daß sich das Gewerbe am besten schützen kann, wenn es sich gesamthaft an die strukturellen Verschiebungen anpasst und die technischen Neuerungen übernimmt. Sonst können einige wenige anpassungsfähige Wirtschaftseinheiten (oft Verbandsaussenseiter) die Oberhand in der Branche gewinnen und die Konkurrenzunfähigkeit der weniger leistungsfähigen Firmen früher herbeiführen.

Daraus kann gefolgert werden, daß das Gewerbe nicht so sehr Stützungsmaßnahmen durch innen durch Konservierung des Alten und Fernhalten des Neuen bedarf. Der Bestand des Gewerbes in vielen kleinen Wirtschaftseinheiten kann vermutlich besser geschützt werden, indem nach Möglichkeit generell mit der Entwicklung der Arbeitsmethoden Schritt gehalten wird.¹⁾ Es ist anzunehmen, daß die Senkung der Zahl der Wirtschaftseinheiten nicht durch Ablehnung der industriellen Produktion, sondern vielmehr durch ihre Übernahme verlangsamt werden kann.

Durch die obligatorischen Fähigkeitsausweise würde der Staat immer mehr zur Regelung der Konkurrenzverhältnisse beigezogen. Die Wirtschaft wird immer mehr mit staatlichen Grenzen durchsetzt, wogegen sich das Gewerbe unter anderen Bedingungen mit ganzem Einsatz wehrt. Auf der einen Seite wendet sich das Gewerbe mit Kräften gegen jede staatliche Einmischung in seinen Lebenskreis. Auf der anderen Seite setzt es alles daran, staatliche Einmischungen und Abgrenzungen Wirklichkeit werden zu lassen.

3. Maßnahmen hinsichtlich der Preishöhe

Im ersten Teil dieser Arbeit sind — auf der Heterogenität des baugewerblichen Produktes beruhende — Schwierigkeiten dargestellt worden, die der Kalkulation im Baugewerbe gegenüberstehen. Von privater Seite, speziell von den Berufsverbänden wurden zahlreiche Maßnahmen geschaffen, die demgegenüber die Preisermittlung im Baugewerbe erleichtern sollen. Sie können in drei Gruppen eingeteilt werden:

1. Vereinbarungen mit Lieferanten,
2. Kalkulationstabellen, Preistarife etc.,
3. Meldepflicht, Berechnungswesen, Submittentensitzung etc.

¹⁾ Spezielle gewerbliche Genossenschaften, die teure Apparate und Maschinen ausleihen, können eine Selbsthilfe des Gewerbes in dieser Hinsicht bedeuten.

Als alleinige Unterlagen für die folgenden Ausführungen dienen die vorwiegend mündlichen Auskünfte von baugewerblichen Berufsverbänden, Unternehmungen und Amtsstellen.

A. Vereinbarungen mit Lieferanten

Die Materiallieferanten des Baugewerbes sind grundsätzlich in drei Kategorien zu unterscheiden:

1. Verkaufsorganisationen der Baumaterialproduzenten,
2. Private Baumaterialhändler, und
3. Handelsorganisationen des Baugewerbes.

Verkaufsorganisationen der Baumaterialproduzenten verteilen oft die gesamte regionale oder schweizerische Produktion eines Baumaterials (Gips, Zement, Backsteine etc.). Sie liefern entweder nur an den Baumaterialhandel oder an das Baugewerbe direkt. Im zweiten Falle können berufsverbandlich organisierten Kunden — oft nach Mengen gestufte — Rabatte gewährt werden. Verbandsaußenseiter können also höchstens preislich benachteiligt sein, denn es werden immer *sämtliche* solvente Nachfrager, auch bei kleinsten Mengen und einmaligen Gelegenheiten beliefert. Als Kontrolle dafür kann das Baudepartement angerufen werden, das einem eventuellen Boykott entgegenzutreten würde.

Die Umsätze der privaten *Baumaterialhändler* sind verhältnismäßig gering. Weil dazu die Gewinnmargen auf Baustoffe ebenfalls niedrig, sind die Handelsfirmen sehr oft gezwungen, als Haupterwerbsquelle eine gewerbliche Tätigkeit zu betreiben. Beispielsweise handelt eine Unternehmung nicht nur mit Boden- und Wandplatten, sondern verlegt diese auch selbst.

Allerdings werden auch von den privaten Handelsfirmen die Rohstoffe nicht zu uniformen Preisen verkauft. Ein bedeutender Zwischenhändler variiert z. B. die Preise für Wand- und Bodenplatten je nach Abnehmer. Er gewährt den Baumeistern auf den Ansätzen der Preisliste einen Rabatt von 5 %. Private werden zu 10 % höheren als den Listenpreisen beliefert. Schließlich werden von dieser Unternehmung Kleinhändler, d.h. anerkannte Plattenspezialfirmen zu besonderen Preisen, die etwa 10 % unter den Listenpreisen liegen bedient. Damit soll ein Baumeister hinsichtlich Kundenarbeiten — die er allerdings nur selten übernimmt — mit den Plattenspezialgeschäften konkurrieren können. Je kleiner die Firmen sind, deren Verdienst allein auf dem Verlegen von Plattenbelägen beruht, desto niedriger sind ihre Bezugspreise. Weil sie prozentual höhere Unkosten haben, können sie nur durch preisliche Begünstigung im Einkauf der Rohstoffe mit den größeren Firmen konkurrieren. Durch diese differenzierten Lieferungsbedingungen sichert die erwähnte Plattenhandelsfirma nicht nur ihren Absatz, sondern sie trägt auch — ohne die wirtschaftliche Freiheit zu beeinträchtigen — zum Ausgleich der Konkurrenzbedingungen im Baugewerbe bei.

Der Handel mit metallenen Baumaterialien (Armierungseisen, Kupferbleche, Rohre etc.) liegt vollends in privaten Händen. In der traditionsgebundenen Eisenhandelsbranche haben sich sehr stark differenzierte Preisbedingungen herausgebildet. Einmal pflegen die Kunden nach gelegentlich irrationalen Kriterien in verschiedene Preiskategorien eingeteilt zu werden. Dazu können die verschiedenen Kundenkategorien je nach Größe ihres Umsatzes mit besonderen Mengenrabatten begünstigt werden. Schließlich können die Lieferungen nicht nur im Preis, sondern auch in der Qualität der Waren abgestuft werden.

Die größte Bedeutung im Baumaterialhandel haben die *Handelsorganisationen des Baugewerbes* selbst. Es sind dies Handelsgenossenschaften, die von verbandlich organisierten Unternehmern des Baugewerbes gegründet wurden. Meist beschränkt sich der Geschäftskreis dieser Genossenschaften nicht nur auf den Kanton Basel-Stadt, sondern auf die ganze Schweiz, wobei allerdings in Basel eine besondere Zweigstelle bestehen kann.

Die Mitglieder der Handelsgenossenschaften beziehen von ihnen natürlich zu den tiefsten Preisen. Eine Genossenschaft beliefert auch Nicht-Genossenschafter, sofern diese dem Berufsverbände angeschlossen sind. Die von den Produzenten zugestandenen Händlerrabatte werden zu einem Teil als Verwaltungsspesen aufgezehrt, zum überragenden Teil aber in Form von Rückvergütungen an die Genossenschafter ausgeschüttet. (Im privaten Baumaterialhandel stellen die Händlerrabatte die Gewinnmarge dar, die oft vom Konkurrenzkampf reduziert wird.) Eine Genossenschaft unterstützt als Gegenleistung für die drei bis fünf Prozent Rabatt von den Vertragslieferanten diese, indem sie auf den Einkauf eventuell günstigerer Konkurrenzfabrikate verzichtet. Ferner übernimmt sie teilweise das Delkredere und entfaltet eine rege Propaganda für die Fabrikate der Vertragsfirmen.

Abschließend kann über den Baumaterialhandel gesagt werden, daß seine Regelung die Konkurrenzfähigkeit von tüchtigen Verbandsaußenseitern auf dem Bauparkt keineswegs behindert, wie das zahlreiche Beispiele beweisen. Im Gegenteil kann es sogar vorkommen, daß Außenseiter, die ihre Rohstoffe nicht auf kollektivvertraglicher Basis beziehen, diese günstiger einkaufen können, besonders wenn es sich um große Mengen handelt.

Beeinflussen vertragliche Vereinbarungen mit Lieferanten die Preisbildung auf dem Bauparkt wenig, so darf von den

B. Kalkulationstarife und Preistabellen etc.

eine größere Wirkung angenommen werden. Um die baugewerbliche Kalkulation zu erleichtern, können von den Verbänden u. a. allgemeine Kalkulationsnormen, einheitliche Kalkulationssätze für einzelne Leistungselemente und Preistarife ausgearbeitet worden sein.

Unter allgemeinen Kalkulationsnormen sind Berechnungsanleitungen und -Schemata für die Unternehmer zu verstehen. In den letzteren sind sämtliche Ausgabeposten einzeln angeführt, die unter normalen Umständen ein Auftrag verursacht. Der Gewerbetreibende hat in diese Schemata lediglich die individuellen Zahlen des einzelnen Auftrages einzusetzen, um zu einer mehr oder weniger zutreffenden Vor-Kalkulation des Auftrages zu gelangen.

„Unter Kalkulationssätzen sind die direkten Anteile der verschiedenen Kostenarten an der Erstellung einer Leistungseinheit, die Zuschläge für die indirekt anfallenden Kosten sowie für Gewinn und Risiko zu verstehen, so beispielsweise die Arbeitskosten (Arbeitszeit mal Arbeitslohn) und die Materialkosten (Materialanteil mal Materialpreis) pro Leistungseinheit, die Mengen- und Zeitverlustzuschläge, die Gemeinkostenzuschläge (Unternehmerlohn, Abschreibung der Maschinen und Einrichtungen, Verzinsung des Kapitals, Büro-, Magazin- und Werkhofkosten usw.) sowie die Zuschläge für Gewinn und Risiko.

Zur Entlastung des einzelnen baugewerblichen Unternehmers haben sich die verschiedensten Berufsverbände seit Jahrzehnten der Aufgabe gewidmet, Tarif- oder Richtpreise herauszugeben.“¹⁾ „Es werden anhand der Kalkulationsgrundsätze direkt die Preise pro Leistungseinheit oder Leistungselement als Ergebnis der Kostenzergliederung in Tarifen (sog. Akkordtarifen) einheitlich festgesetzt.“²⁾ Preistarife sind also ausgedehnte Verzeichnisse von Preisen, die sich auf mehr oder weniger genormte Produkte der einzelnen Gewerbe beziehen. Beispielsweise stehen in den Preistarifen für Schreiner die Berechnungsarten von Fenstern in verschiedenen Ausführungen; in den Preistarifen für Maurer sind die Berechnungsmethoden für einzelne Mauerarten, die oft verwendet werden, angegeben.

Da in den einzelnen Berufsverbänden die verschiedensten Maßnahmen sehr anders ausgebaut sein können, scheint es am zweckmäßigsten, sie nach charakteristischen Gewerbeäzweigen getrennt zu behandeln.

Vorausgehend ist noch auf den wichtigen Unterschied zwischen Akkord- und Regiearbeiten hinzuweisen.

Normalerweise werden Aufträge an das Baugewerbe als Akkordarbeiten vergeben. Es wird vom Anbieter ein Kostenvoranschlag verlangt. Kommen Auftraggeber und Anbieter hinsichtlich der Preishöhe überein, so verpflichtet sich der Unternehmer in einem Werkvertrag, den Auftrag zu diesem Preis auszuführen. Offensichtlich ist die vorausgegangene Kalkulation für die Existenz und die Gewinnaussichten der Unternehmer ausschlaggebend. Der Offertpreis einer Akkordarbeit wird in den meisten Gewerbeäzweigen — mit Abweichungen — im allgemeinen folgendermassen berechnet.

¹⁾ Preisbildungskommission des eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes, a. a. O., S. 14

²⁾ NZZ vom 24. Juli 1952

Offertberechnung für Akkordarbeiten

1. Materialkosten (Materialanteil mal Materialpreis)	Fr. . . .
2. Arbeitskosten (Arbeitszeit mal Arbeitslohn)	Fr. . . .
3. Subtotal	Fr. . . .
4. Zuschlag in % von 2. für allgemeine (festen) Kosten des Unternehmers, wenn möglich nach den Erfahrungswerten seiner individuellen Buchhaltung	Fr. . . .
5. Subtotal	Fr. . . .
6. Zuschlag in % von 5. für Unternehmerge Gewinn und Risiko	Fr. . . .
7. Offertpreis	Fr. . . .

Für nicht vorausberechnete Leistungen, die z. B. auch im Verlaufe einer Akkordarbeit auftreten können, berechnen die Unternehmer die Taglohnarbeit in Regie. Diese geschieht folgendermaßen:

Preisberechnung für Regiearbeiten

1. Materialkosten (Materialkosten mal Materialanteil)	Fr. . . .
2. Arbeitskosten (Arbeitszeit mal Regielohn)	Fr. . . .
3. Fakturapreis der Leistung	Fr. . . .

Bei Regie- wie bei Akkordaufträgen bezieht der Arbeiter wenigstens den gesamt arbeitsvertraglich vorgesehenen Mindestlohn. Da in den Preisen für Regiearbeiten die Aufwendungen der Unternehmer nicht besonders berechnet, werden sie, neben speziellen Sozialleistungen an den Arbeiter, in Prozenten des gesamt arbeitsvertraglichen Mindestlohnes diesem zugeschlagen. Der bei Regieaufträgen in Rechnung gestellte Regielohn besteht demnach aus folgenden Posten:

Berechnung des Regielohnes

1. Gesamt arbeitsvertraglicher, an den Arbeiter ausbezahlter Mindestlohn	Fr. . . .
2. Zuschlag in % ¹⁾ von 1. für die Aufwendungen des Unternehmers (Unternehmerlohn, Abschreibung der Maschinen und Einrichtungen, Verzinsung des Kapitals, Büro-, Magazin- und Werkhofkosten etc.), sowie Gewinn und Risiko	Fr. . . .
3. Durch diesen Zuschlag auf den Auftraggeber abgewälzte Sozialleistungen des Unternehmers an den Arbeiter (Feiertagsentschädigung, Ferienkasse, Krankenkasse, AHV, Zuschläge für besonders qualifizierter Arbeiter und für Abnützung des Geschirrs des Arbeiters ²⁾)	Fr. . . .
4. Zuschlag 2,2 % Warenumsatzsteuer für die verarbeiteten Materialien	Fr. . . .
5. Regielohn	Fr. . . .

¹⁾ Dieser Zuschlag schwankt je nach Branche um 50 %.

²⁾ Dieser Zuschlag beträgt ca. 12 % des gesamt arbeitsvertraglichen Mindestlohnes.

Die so berechneten Regielöhne werden durch die paritätische Berufskommission des Baudepartementes einerseits und der Architektenverbände andererseits geprüft und gutgeheissen, worauf sie vom Baugewerbe in Rechnung gestellt werden können.

Es bleibt beizufügen, daß Regielöhne nicht für alle Zweige des Baugewerbes bestehen, und daß Offerten und Regiearbeiten je nach Branche überhaupt sehr verschieden berechnet werden können. Im folgenden werden die Kalkulationsmöglichkeiten in einzelnen Branchen des Baugewerbes getrennt dargestellt.

Im *Dachdeckergewerbe* scheint die Vorberechnung von Offertpreisen verhältnismäßig am einfachsten zu sein. Der schweizerische Dachdeckermeisterverband hat 1941 einen Leitfaden für die Berechnung von Dachdeckerarbeiten herausgegeben. Darin sind die Berechnungstabellen für die verschiedenen Dacheindeckungsarten angegeben, sodaß der Unternehmer nur noch die Einheitspreise einzusetzen hat.

Die heute sehr gebräuchlichen Falzziegeldächer werden z. B. folgendermaßen berechnet:

Falzziegeldach samt Lattung:

(Mulden- und Herzfalz, Flachziegel Mod. Altkirch)

a.) Materialverbrauch pro m²:

Dachlatten	3 m
Verschnitt	10 %
Nägel	5 Stück
Ziegel	14,5 Stück

b.) Durchschnittliche Stundenleistung pro Arbeiter:

Dachflächen bis 100 m ²	2,5 m ²
Dachflächen von 101—300 m ²	2,8 m ²
Dachflächen über 300 m ²	3,2 m ²

Es bleibt den Unternehmern lediglich überlassen, einen Zuschlag für ihre allgemeinen Unkosten, sowie für Risiko und Verdienst vorzunehmen. Auf Grund des Betriebsergebnisses und anderer Erfahrungswerte findet der Dachdeckermeister leicht einen solchen Prozentsatz. Nun wird offenbar, daß die Vorkalkulation im Dachdeckergewerbe verhältnismäßig einfach ist, weil im Vergleich mit anderen Branchen nur ein sehr geringer Teil der Berechnung vom Meister geschätzt werden muß.

Grundsätzlich werden diese Vorkalkulationsschemata vom Dachdeckergewerbe verwendet und eingehalten, obwohl je nach Firmen — allerdings unbedeutende — Kalkulationsdifferenzen entstehen können.

In den *Gipser-, Zimmer-, Schreiner- und Schloßergewerben* wurden von den Berufsverbänden Tabellen für die Vorkalkulation von Akkordaufträgen ausgearbeitet. Um den Offertpreis zu berechnen, muß der Unternehmer die Kosten für Material und Arbeit in die Tabellen eintragen.

Dies dürfte im *Gipsergewerbe* vergleichsweise am einfachsten sein, weil seine Produkte in der Regel nicht aus so verschiedenen Einzelteilen und Rohstoffen bestehen, wie z. B. jene eines Möbelschreiners. Zudem nützt der Gipser seine Rohstoffe besser aus: Er kann Reste davon mit großer Wahrscheinlichkeit für eine andere Arbeit aufbrauchen, was bei festen Holzresten nicht immer zutrifft.

Besonders in den *holzverarbeitenden* Branchen des Baugewerbes hängt es von der handwerklichen Geschicklichkeit des Unternehmers ab, in welchem Ausmaß er den Rohstoff, d. h. das Holz auszunützen versteht. Wenn z. B. hinsichtlich des Nußbaumholzes im allgemeinen ein Verschnitt (Abfall) von 40 % erwartet wird, so ist durchaus anzunehmen, daß ein routinierter, fachkundiger Schreinermeister imstande ist, das Nußbaumholz besser als nur zu 40 % auszunützen.

Aber nicht nur die Material-, sondern auch die Lohn-Kosten können vom Unternehmer sehr verschieden voranschlagt werden. Selbstverständlich kann er die gesamtarbeitsvertraglich vorgesehenen Löhne nicht unterschreiten. Hingegen schätzt er die Stundenleistung eines Arbeiters nach seinem persönlichen Ermessen, wobei die individuelle Leistungsfähigkeit des Arbeiters in der Regel ausschlaggebend ist. Ohne Zweifel kann sie sehr verschieden sein.

Grundsätzlich ist zu sehen, daß die Voranschläge der *holzverarbeitenden* Gewerbe trotz der Kalkulationstabellen zu einem überragenden Teil auf der persönlichen Routine, Erfahrung und Schätzung des Unternehmers beruhen.

Ähnlich liegen die Verhältnisse im *Schlossergewerbe*. Wenn aber in den *holzverarbeitenden* Gewerben die Unternehmer einen ungefähr gleichen und konstanten Prozentsatz für die Unkosten einsetzen, so ist das im Schlossergewerbe nicht der Fall. Hier beruhen Differenzen in der Kalkulation in ausgedehnterem Maße auf den verschiedenen Kosten Grundlagen, die sich nach Betriebsgröße ändern können. Im Schlossergewerbe ist oft nicht der Fall, was normalerweise angenommen werden darf, daß nämlich mit wachsender Betriebsgröße die fixen Kosten prozentual zum Umsatz abnehmen. In machen Fällen sind die fixen Kosten in % des Umsatzes in einem Kleinbetrieb geringer, wahrscheinlich aber nicht höher als in einer größeren Unternehmung. Diese Verschiedenheit der Kostenstrukturen ist darauf zurückzuführen, daß Groß- im Gegensatz zu Kleinbetrieben oft Konstruktions- und Planungsbureaux haben, die einen besonderen Kostenaufwand verursachen.

Im *Spenglergewerbe* sind neben Regielöhnen, die Unkosten, Risiko und Verdienst des Unternehmers enthalten für Akkordarbeiten feste Preistarife für die verwendeten Rohstoffe und Materialien ausgearbeitet. Zum Teil umschließen diese Preistarife auch den Lohn, der dem Arbeiter für die Montage der Materialien zufällt. Kalkulationsunterschiede können sich hier aus der modifizierten Anwendung der Preistarife ergeben, die nicht unbedingt eingehalten werden müssen.

Neben den Kalkulationsschemata sind im *Elektroinstallationsgewerbe* auch die Preistarife sehr gut ausgebaut. Wie im Spenglergewerbe können sie die Materialpreise mit oder ohne Montage (Lohn) angeben. Ferner enthalten sie zusätzlich noch die Geschäftsunkosten, das Risiko und den Verdienst, die der Unternehmer in Rechnung stellen muß.¹⁾ Wenn die Preistarife die Montagekosten (Lohn) umfassen, hat der Unternehmer nur die Materialpreise in Rechnung zu setzen. Trotzdem somit die Kalkulationsgrundlagen stark ausgeglichen sind, können große Preisdifferenzen entstehen. Sie beruhen auf den abweichenden Auffassungen, welche die Unternehmer über die verschiedenen technischen Möglichkeiten der Ausführung einer Arbeit haben können: Größerer oder geringerer Materialverbrauch erhöhen dabei den Offertpreis mehr oder weniger. Im Elektrikergewerbe spielen dazu die Rabatte eine wichtige Rolle. Die meisten Unternehmungen erteilen auf große Aufträge Mengenrabatte, die bei noch größeren Arbeiten ansteigen können. Damit kommt zum Ausdruck, daß das Elektrikergewerbe auch sehr stark kaufmännisch, nicht nur rein handwerklich orientiert ist. Die Materialien werden in der Regel nicht zu unveränderlichen Preisen, sondern nach kaufmännischem Usus mit Mengenrabatten eingekauft. Große mit bedeutenden Einkaufssummen kommen auf diese Weise in den Genuß von ausgedehnten Rabatten, die es ihnen ermöglichen billiger zu berechnen.

Ähnliche Verhältnisse sind im *Glasergergewerbe* anzutreffen. Auch es ist stark handelsorientiert und der geschäftliche Erfolg einer Firma hängt mehr von den kaufmännischen Fähigkeiten des Unternehmers ab als von den handwerklichen.

In einer besonderen Lage befindet sich das *Parkettlegergewerbe*. Die Arbeiter sind hier so straff organisiert — sie werden z. B. von einer Zentralstelle an die Arbeitgeber verteilt — daß von einem Monopol der Arbeit gesprochen werden kann. Dies kann gelegentlich so weit führen, daß der Verdienst des Unternehmers kleiner als jener des Arbeiters ist. Unter diesen Bedingungen herrscht im Parkettlegergewerbe eine starke Konkurrenz, die den Unternehmern lediglich die Möglichkeiten der Verdiensterweiterung auf kaufmännischer Basis offen läßt. Ausschlaggebend für den Verdienst im Parkettlegergewerbe ist besonders die Ausnützung von Mengenrabattdifferenzen zwischen Einkauf und Verkauf an den Bauherren.

Obwohl auch im *Malergewerbe* grundsätzlich Orientierungsmöglichkeiten für die Kalkulation bestehen, ergeben sich darin die größten Preisdifferenzen. Sie beruhen vor allem auf den äußerst verschiedenen Qualitäten der Arbeiten. Preis, Verdienst und Qualität können enorm variieren, z. B. wenn ein rostiges Eisengeländer nur mit einer Farbschicht überdeckt, oder aber zuerst entrostet, dann mit Menning und schließlich drei mal mit Farbe gestrichen wird.

¹⁾ Im Anhang findet sich ein Ausschnitt aus den Preistarifen für das Elektroinstallationsgewerbe.

Im *Plattenlegergewerbe* schließlich bestehen ebenfalls Preistarife. Sie werden aber von den Unternehmern nicht angewendet. In der Praxis sind die Preise bedeutend tiefer, weil die Unternehmer in einem äußerst scharfen Konkurrenzkampf liegen.

Auch im *Bauhauptgewerbe* (Hoch- und Tiefbau, Maurergeschäfte) bestehen Kalkulationsanleitungen für die Unternehmer. Sie werden im allgemeinen aber keineswegs angewendet. Jeder Unternehmer baut seine Berechnungen nach Gutdünken auf eigenen Grundlagen auf, die tatsächlich von Firma zu Firma verschieden sein können. Dies wird schon verständlich, wenn allein die Distanz vom Werkhof zur Baustelle in Betracht gezogen wird. Ein Unternehmer kann viel billiger berechnen, wenn sich sein Werkhof neben der Baustelle befindet, als wenn er einige Kilometer davon entfernt ist. Es kommt auch sehr oft vor, daß Baumeister Maschinen und Einrichtungen, die sie schon längst amortisiert, aber in der Produktion immer noch eingesetzt haben, gar nicht mehr in Rechnung stellen. Daß durch diese Mißachtung von wesentlichen Kostenfaktoren ein schwerer kaufmännischer Fehler unterläuft, kümmert im gegebenen Fall die Unternehmer wenig. Sie trachten vor allem danach, bei einem tieferen Preis den Auftrag zu erhalten. Gerade im Bauhauptgewerbe wäre es unmöglich, die Grundlagen der Kalkulation zu vereinheitlichen und in dieser Hinsicht die Unternehmungen auf eine Basis zu setzen, ohne zu absurden Preisen zu gelangen. Auf den ersten Blick wären diese einheitlichen Kalkulationsgrundlagen einmal zu hoch, weil — um ihm die Konkurrenz zu ermöglichen — von den Voraussetzungen des kostenmäßig am ungünstigsten arbeitenden Betriebes (Grenzproduzent) ausgegangen werden müßte. Dazu träten die sehr verschiedenen Auffassungen, welche die einzelnen Unternehmer von der Ausführung und der Qualität eines Auftrages haben können.

Ein markantes Beispiel zu den großen Preisdifferenzen im Bauhauptgewerbe bildete ein Auftrag des Kantons Basel-Stadt im Betrage von rund 1 Mio. Fr. Die dem Baumeisterverband angeschlossenen Bewerber berechneten in einer Submittentensitzung — um dem Grenzproduzenten die Konkurrenz zu ermöglichen auf der ungünstigsten Kostengrundlage — eine Kollektivofferte, zu der sie sich verpflichteten, die Arbeit zu übernehmen. Die Offerte eines leistungsfähigen Außenseiters war um Fr. 100'000.— niedriger. Der Berufsverband behauptete, der Außenseiter arbeite zu diesem Preis nicht kostendeckend und ließ, um dieses zu beweisen eine Expertise ausarbeiten. In der Folge erhielt der Außenseiter trotzdem den Zuschlag und erlitt nicht Konkurs, sondern schloß die Arbeit mit einem durchaus angemessenen Verdienst ab.

Aus den obigen Ausführungen ist zu schließen, daß die Genauigkeit des Devis — der exakten Beschreibung mit allen technischen Angaben der verlangten Leistung durch den Bauherrn oder besser durch seinen Architekten — von überragender Bedeutung für die richtige Berechnung des Auftrages durch den Unternehmer ist, denn auch bei einem sehr genauen Devis beruht die Rechnung immer noch zu einem wesentlichen Teil auf der persönlichen Schätzung durch den Unternehmer, wie er die Arbeit aus-

führen soll. Der Genauigkeit der Kalkulation im Baugewerbe kann also durch ausgedehnte und detaillierte Devis mindestens so sehr gedient werden, wie durch Vereinheitlichung der Kalkulationsgrundlagen und durch Preistarife. Des weiteren ist ausdrücklich darauf hinzuweisen, daß der Unternehmer innerbetriebliche Erfahrungswerte, als Grundlage seiner Berechnungen, durch genaue Nachkalkulation von ausgeführten Arbeiten ermitteln kann. Es erscheint in diesem Zusammenhang als besondere Aufgabe der Berufsverbände, die Unternehmer auf die Bedeutung der Nachkalkulation hinzuweisen, sie dazu anzuleiten und nachdrücklich aufzufordern. Auf diese Weise würden bestehende, branchen durchschnittliche Kalkulationsgrundlagen, die nur für einen Teil der Unternehmungen zutreffen können, mehr und mehr ersetzt durch betriebsindividuelle Erfahrungswerte für die Kalkulation, die sich aus konkreten, betriebseigenen Voraussetzungen ergeben.

C. Meldepflicht, Berechnungswesen, Submittentensitzung etc.

Die Meldepflicht besteht darin, daß von jeder Offerte, sofern sie einen gewissen Betrag übersteigt, der Berufsverband unterrichtet werden muß. Grundsätzlich ist die Meldepflicht in allen Berufsverbänden ungefähr gleich geregelt. Je nach durchschnittlicher Auftragsgröße in einer Branche kann der meldepflichtige Offertbetrag größer oder geringer sein. In einigen Berufsverbänden sind die Mitglieder verpflichtet, sämtliche Staatsaufträge zu melden. Mit der Meldepflicht sichert sich der Berufsverband weitgehend die Kontrolle darüber, daß die Arbeiten nicht zu Schleuderpreisen, sondern mindestens zu kostendeckenden Preisen geleistet werden. Die Meldepflicht wird gelegentlich umgangen, wodurch sich das Verbandsmitglied einer Konventionalstrafe aussetzt. Wenn aber der Bauherr nicht von mehreren Mitgliedern Offerten einholt, so muß der Verband von dieser Mißachtung seiner Vorschriften nicht unbedingt Kenntnis erhalten. Das Berechnungswesen, d. h., daß auf den Verbandsekretariaten selbst die Offertbeträge berechnet werden, hat in Basel keine große Bedeutung.

Hingegen haben die Submittentensitzungen in den basel-städtischen Berufsverbänden des Baugewerbes große Wichtigkeit. In den Submittentensitzungen gleichen die Bewerber ihre Preise mehr oder weniger einander an. Die Preise der berufsverbandlich organisierten Bewerber können in diesen Konferenzen auf folgende Weise festgelegt werden:

1. Nach der Kontrolle durch die Verbandsstelle wird von den Bewerbern die *Offerte frei*, d. h. genau so wie sie sie berechnet haben (unverändert) dem Bauherrn eingegeben.
2. Die *Positionen der Offerten* werden *einzelu bereinigt*, d. h. grobe Berechnungsfehler werden von den Bewerbern im Beisein der anderen Submittenten ausgemerzt. In diesem Falle kennt jeder Bewerber nur seinen eigenen Preis, nicht aber jene seiner Konkurrenten. Alle Submittenten verpflichten sich darauf, — oft unterschriftlich — den Preis einzuhalten, den sie an der Sitzung errechnet haben, und geben ihn unverändert dem Bauherrn ein, diesem die Wahl überlassend.

3. Ein sehr häufiges Verfahren ist jenes der *Kollektivofferte*. Die Offertpreise der Bewerber werden positionsweise verglichen. Die billigste Position muß von ihrem Kalkulator begründet und vorgerechnet werden. Korrigiert werden Positionspreise nur, wenn sich die Kalkulation als unrichtig erweist, und *der Preis vom betreffenden Verbandsmitglied als unrichtig zurückgezogen* wird. Auf diese Weise werden auch technische Fragen berührt und beraten, was andererseits wieder dem Bauherrn zugute kommt. Ist schließlich der richtige Preis für die Position ermittelt, so wird er protokollarisch festgehalten. Diese Preise zusammen ergeben das Auftragstotal, das von allen Bewerbern als Kollektivpreis angenommen wird. Sie verpflichten sich unterschriftlich, die Arbeit zu diesem Preis zu leisten.

Der Kollektivpreis liegt nicht selten unter der tiefsten Offerte. Z. B. betrug für einen sehr großen Auftrag der Sanitär-Installationsbranche die niedrigste Einzelofferte Fr. 508'748.—, der Gesamtdurchschnitt aller Offerten Fr. 534'033.—, die verbandliche Kollektivofferte aber nur Fr. 490'805.—.

In der Submittentensitzung wird nicht nach dem Mehrheitsprinzip verfahren, sondern nach jenem der *Einstimmigkeit*. Damit ein Positionspreis festgelegt werden kann, müssen alle Bewerber mit ihm einverstanden sein. Auf diese Weise enthält der Kollektivpreis keine groben Rechenfehler, ist andererseits aber auch für den verbandlichen Grenzproduzenten kostendeckend.

Da die Gewerbeverbände überzeugt sind, es handle sich bei den Kollektivofferten um die tiefsten — auf dem Konkurrenzweg entstandenen — Preise, zu denen ein Auftrag sachgemäß ausgeführt werden könne, wenden sie sich mit aller Schärfe gegen Abgebote, d. h. dagegen, daß unter der Kollektivofferte liegende Abgebote eingegeben werden.

Rechtliche Grundlagen gegen Abgebote von Verbandsaußenseitern bestehen allerdings nicht. Andererseits können Angebote von Verbandsmitglieder geheim vorgenommen werden. Dies geschieht, indem der Betrag der Kollektivofferte in Rechnung gestellt wird, und der Unternehmer dem Bauherrn die Differenz zwischen dem Verbandspreis und dem Abgebot in bar erbringt. Auf diese Weise entstehen keine schriftlichen Beweismittel des Abgebotes; dem Unternehmer kann die allfällige vorgesehene verbandliche Konventionalstrafe nicht auferlegt werden. Wie oft und wie stark Abgebote vorgenommen werden, entzieht sich selbst Schätzungen. Immerhin ist anzunehmen, daß in einzelnen Branchen die Kollektivofferten öfter unterboten werden als in anderen.

Die Gefahr, daß der Kollektivpreis überhöht sei, wird von den Berufsverbänden als nicht bedeutend eingeschätzt. Infolge des Konkurrenzkampfes werde der Preis des Grenzproduzenten kaum überschritten.

Der Bauherr hat bei einer Kollektivofferte nicht die Auswahl unter verschiedenen Bewerbern: er sieht sich einem Verbandspreis gegenübergestellt. Sehr oft fühlt er sich stark benachteiligt, weil er glaubt,

er hätte es mit einem Monopol zu tun.¹⁾ Die Berufsverbände widersetzen sich dieser Betrachtungsweise nachdrücklich. Sie stellen fest, daß der Konkurrenzkampf um einen Auftrag nicht ausgeschaltet ist, sondern in einem anderen Rahmen stattfindet. Daraus entstehen Preise die kostendeckend sind und die preislichen Grundlagen einer fachgerechten Arbeit nicht zerstören. Um der Öffentlichkeit zu beweisen, daß in den Submittentensitzungen die Preise nicht insgeheim in die Höhe getrieben werden, sind einzelne Berufsverbände dazu übergegangen, zu ihren Submittentensitzungen die Bauherren oder ihre Vertreter einzuladen.

4. Nicht sonderlich beliebt ist in den Berufsverbänden das Verfahren der *künstlich differenzierten Offerten*. Auch hier werden die Preise mehr oder weniger auf einen Nenner bereinigt, aber künstlich so auseinandergehalten, daß für den Bauherrn der Eindruck entsteht, sie seien frei berechnet worden.

Im folgenden werden einige Vergebungsbeispiele aus dem Baugeerbe dargestellt. Wenn es sich um staatliche Aufträge handelt, so wurden die Offerten (eventuell Kollektivofferten) im Beisein der Vertreter des Baudepartementes auf die im vorhergehenden Abschnitt dargestellte Weise bereinigt.

Für eine private *Plattenlegearbeit*, die aus vier Losen bestand, gaben drei der Genossenschaft der Plattenlegergeschäfte angeschlossene Firmen bei der verbandlichen Berechnungsstelle folgende Offerten ein:

1. Bewerber Fr. 60'998.80
2. Bewerber Fr. 61'120.20
3. Bewerber Fr. 61'327.20

Die Verbandsstelle gab darauf die Bewerbung frei:
Jeder Anbieter konnte seinen Preis unverändert dem Bauherrn eingeben.
Eine Submittentensitzung fand nur wegen der Rabatte statt. Sie wurden wie folgt festgelegt:

- 1 Los kein Rabatt
- 2 Lose 2⁰/₁₀ Rabatt
- 3 Lose 3⁰/₁₀ Rabatt
- 4 Lose 3⁰/₁₀ Rabatt

Abschließend wurde aber der Auftrag zu einem viel niedrigeren Preis einem Verbandsaußenseiter übergeben. Daß dieser kurze Zeit später Konkurs erlitten hat, ist möglicherweise gerade auf das Abgebot in diesem Falle zurückzuführen. Allerdings dürfte es sich hier um einen sehr wenig leistungsfähigen Unternehmer gehandelt haben.

¹⁾ Aus diesem Grunde lehnt die öffentliche Verwaltung Kollektivofferten ab.

Im folgenden Vergebungsbeispiel einer staatlich subventionierten *Schreinerarbeit* wurden die Positionen der vorliegenden Offerten einzeln bereinigt. Die Beträge in Kursivschrift wurden in der Preisbereinigungssitzung durch die definitiven Preise ersetzt. Damit wurden große Preisdifferenzen korrigiert und grobe Berechnungsfehler ausgeschaltet. Jeder Submittent kannte nur seinen eigenen Preis, nicht aber jene seiner Konkurrenten. Sie verpflichteten sich, die Arbeit zu ihren teilweise korrigierten Preisen zu offerieren und diese einzuhalten. Hinsichtlich dieser Vergabung kann nicht gut angenommen werden, die Preise seien zu Ungunsten des Bauherrn künstlich differenziert, noch seien sie in die Höhe getrieben worden. Durch Preiskorrekturen in der verbandlichen Submittentensitzung wurden die Bewerber lediglich vor Schaden durch falsche Berechnungen bewahrt.

Innere Schreinerarbeiten, staatlich subventioniert:

Positionen	Stück	1. Bew.	2. Bew.	3. Bew.	4. Bew.
1. Kästen $2.0 \times 0.42 \times 2.52$	2	542.— 513.— 556.—	525.— 489.30 540.—	555.—	578.—
Kästen	2	518.— 202.—	475.50 235.—	567.— 268.—	597.— 225.—
Putzkasten	1	217.— 374.—	189.30 364.—		
Kasten $1.4 \times 0.47 \times 2.52$	1	357.— 374.—	344.40 364.—	387.—	413.—
Kasten	1	357.— 374.—	344.40 364.—	382.—	413.—
Kasten		357.— 1255.—	344.40 1285.90	382.— 1278.—	413.— 1325.—
2. Kasten $2.79 \times 0.47 \times 2.52$	pauschal	1155.—	1285.90	1178.—	1400.—
3. Korpus $3.76 \times 0.47 \times 0.90$		589.—	596.40	630.— 762.—	622.— 744.—
4. $2.77 \times 0.45 \times 1.25$ Kasten		704.—	737.50	962.—	744.—
5. Kasten $1.19 \times 0.52 \times 2.52$	1	312.—	292.30	277.—	303.—
6. $1.10 \times 0.57 \times 2.45$	1	263.—	257.90	257.—	293.—
7.	1	303.—	266.80	267.—	318.— 290.—
8. Kasten $1.25 \times 0.52 \times 2.24$	1	278.—	287.10	273.—	360.— 290.—
Kasten		278.— 623.—	287.10 624.—	278.—	360.—
Kasten $2.50 \times 0.52 \times 2.24$	2	608.—	609.60	642.—	664.—
Kasten $1.30 \times 0.52 \times 1.30$	1	172.—	158.10 595.—	189.—	181.—
Kasten $3.22 \times 2.24 \times 0.40$	1	590.—	645.70	546.—	551.—
9. Kästen	2	205.—	200.—	215.—	218.—
	2	154.—	152.—	167.— 372.—	177.— 410.—
	2	374.—	386.—	352.— 472.—	433.— 510.—
	1	487.—	478.—	452.—	530.— 316.—
	1	313.—	276.30	292.50	366.— 316.—
	1	313.—	276.30	292.50	366.—

Positionen	Stück	1. Bew.	2. Bew.	3. Bew.	4. Bew.
					471.—
10. Kasten	1	450.—	433.60	467.—	511.—
		238.—	245.—		
11. Putzkasten	1	209.—	220.30	261.—	263.—
			223.—		
12. Kasten	1	214.—	238.—	212.—	218.—
			223.—		
	1	214.—	238.—	212.—	218.—
			411.—		
	1	427.—	392.10	415.—	457.—
		427.—			469.—
	1	403.—	417.60	426.—	509.—
	1	200.—	188.60	218.—	216.—
	1	303.—	348.40	285.—	336.—
		376.—			420.—
	1	359.—	388.60	405.—	452.—
13. Schüttsteinkasten	1	242.—	273.—	287.—	297.—
		134.—		133.—	
14. Schüttsteinkasten im Office	1	114.—	143.20	113.—	153.—
15. Kopus	1	151.—	159.50	142.—	153.—
		150.—			
16. Hängender Kasten	1	170.—	146.—	128.—	138.—
		56.—			
17. Abstellische 0.65 × 0.52	1	46.—	60.30	73.50	67.—
		81.—		88.—	
1.37 × 0.52	1	71.—	86.50	118.—	83.—
		96.—	98.—		
18. Bewegliche Tische 0.60 × 0.80	1	76.—	88.—	104.—	109.—
		123.—	125.—		
0.60 × 1.80	1	102.—	109.—	155.—	138.—
		93.—			
0.60 × 0.70	1	62.—	84.—	88.—	94.—
		212.—	243.—		
19. Tisch 4.7 × 0.6 × 0.72	1	172.—	268.—	213.—	240.—
					18.—
20. Taburets 0.40 × 0.40 × 0.44	8	18.—	18.—	17.—	24.—
		205.—	238.—		
21. Schminktisch 4.95 × 0.46	1	167.—	250.—	224.—	215.—
22. Garderobeleiste 2 m lang	1	43.—	48.—	42.—	48.—
1 m lang	1	23.—	24.—	27.50	24.—
23. Garderobe bei Büros	1	86.—	86.—	72.—	100.—
24. Tisch 1.00 × 0.45	1	50.—	53.—	48.—	42.—
			1263.—	1205.—	1206.—
25. Fenstersimsen pauschal		1220.—	1513.—	1130.—	2256.—
26. a) 12 cm breit	16.0 m	10.50	13.—	13.50	11.—
b) 15 cm breit	27.0 m	13.—	15.—	14.50	14.—
27. Sturzbretter a) 15	10.0 m	9.—	7.50	9.—	9.—
15	43.0 m	9.50	8.70	9.50	9.50
28	13.0 m	16.—	19.60	18.—	21.—
		2.80			
28. Putzecken	170.0 m	2.50	3.45	2.80	3.80
			7.65	6.40	
29. Fußleisten Eichen	37.0 m	7.50	8.65	5.60	6.50
Wenge	66.0 m	9.—	9.40	6.20	8.50
30. Fuß-Lambries	220.0 m	2.90	2.50	3.10	2.60
31. Wischleisten Eichen	160.0 m	1.20	1.20	1.20	1.40
Bergbuche	140.0 m	1.20	1.10	1.10	1.25

Positionen	Stück	1. Bew.	2. Bew.	3. Bew.	4. Bew.
32. Schutzleisten	35.0 m	5.40	6.40 7.40	5.40 3.40 8.80	5.80
33. Wandschutzleisten	35.0 m	9.50	9.30	5.80	9.50
Total siehe unten					

Eingegangene Offerten:

1. Bewerber	Fr. 15'106.20
2. Bewerber	Fr. 15'761.80
3. Bewerber	Fr. 15'787.70
4. Bewerber	Fr. 17'989.85

Bereinigte Offerten:

1.	Fr. 15'579.50
2.	Fr. 15'647.50
3.	Fr. 15'755.50
4.	Fr. 16'463.85

Nachstehend ein Vergabungsbeispiel einer *staatlichen Schlosserarbeit*:

Pos.	Offertpreis		1. Bew.	2. Bew.	3. Bew.	4. Bew.	5. Bew.	6. Bew.
	Einheitspreis	Preis						
1.	127.—	3810.—	179.—	155.—	95.—	118.—	120.—	157.—
2.	69.—	1104.—	70.06	86.—	63.—	71.—	69.—	85.—
3.	120.—	840.—	117.—	129.—	160.—	128.—	125.—	130.—
4.	64.—	1480.—	68.—	68.—	42.50	56.—	60.—	69.—
5.	23.—	690.—	22.—	21.—	24.—	27.80	25.—	23.—
5. a)	74.—	444.—	132.—	110.—	125.—	65.—	74.50	108.—
6.		95.—	105.—	91.—	155.—	90.—	95.—	100.—
7.	61.—	305.—	61.—	75.—	65.—	62.—	65.—	74.—
	60.—	360.—	59.—	73.—	61.—	56.—	60.—	72.—
	53.—	53.—	56.—	65.—	52.—	46.—	45.—	63.—
8.	46.—	322.—	40.—	61.—	55.—	46.—	44.—	62.—
9.	67.—	268.—	67.—	77.—	75.—	68.—	65.—	78.—
10.	72.—	432.—	68.—	85.—	88.—	72.—	74.—	86.—
11.		74.—	83.—	74.—	110.—	64.—	64.—	74.—
12.		86.—	95.—	95.—	145.—	72.—	75.—	96.—
13.	40.—	80.—	42.—	40.50	58.—	30.50	30.—	40.—
14.	9.20	506.—	9.90	9.20	14.50	12.—	12.80	9.—
15.	10.—	220.—	10.70	9.—	18.50	14.—	15.—	9.—
16.	74.50	149.—	74.50	68.—	90.—	78.—	55.—	80.—
17.	2.20	369.50	2.30	2.—	3.80	2.50	2.40	1.90
18.	3.—	198.—	5.90	2.80	8.50	3.—	3.40	3.—
11813.60			14000.—	13539.80	12468.90	11775.—	11930.—	13681.20

Die Kollektivofferte des Verbandes war mit Fr. 11'813.60 nur Fr. 38.60 höher als die niedrigste berechnete Einzelofferte, das sind rund 0,3 %, wenn der Durchschnitt aller Offerten (Fr. 12'899.35) mit 100 % angenommen wird. Alle Anbieter verpflichteten sich auf diese Kollektivofferte. Der Zuschlag dieses staatlichen Auftrages wurde gemäß der Kollektivofferte zu ungefähr gleichen Teilen dem 4. und 5. Bewerber erteilt.

Nachstehend sind die Ergebnisse einer Berechnungssitzung für eine vom Staat vergebene *Spenglerarbeit* aufgeführt.

	Kollektivofferte	1. Bewerber	2. Bewerber	3. Bewerber
Los III	Fr. 343.70	Fr. 369.20	Fr. 372.95	Fr. 339.70
Los I	Fr. 856.75	Fr. 953.15	Fr. 920.05	Fr. 886.20
Los II	Fr. 314.35	Fr. 338.—	Fr. 337.25	Fr. 311.95
	Fr. 1'514.80	Fr. 1'660.35	Fr. 1'630.25	Fr. 1'537.85

Es zeigt sich, daß die Kollektivofferte knapp unter der niedrigsten Einzelofferte lag.

Die Kollektivofferte für die folgende *private Schreinerarbeit* wurde mit Fr. 10'173.40, also unter der niedrigsten Einzelofferte eingegeben. Sie wurde in der Submittentensitzung auf folgende Weise ermittelt:

Innere Schreinerarbeiten, private, Submittentensitzung im Beisein des Architekten:

Positionen	Stück	Stückpreis	Offertpreis	1. Bew.	2. Bew.	3. Bew.	4. Bew.
1. Zimmertüren	7	131.—	917.—	145.—	142.—	131.—	149.—
	1		129.—	140.—	139.—	129.—	144.—
	3	126.—	378.—	141.—	136.—	126.—	145.—
	2	124.—	248.—	137.—	134.—	124.—	141.—
	1		123.—	135.—	133.—	123.—	139.—
2. Türen m/Mess.	3	126.—	378.—	139.—	135.—	126.—	140.—
3. Windfang	P		715.—	680.—	796.—	850.—	742.—
4. Eich. Simse 8,2 m ²		80.—	656.—	75.—	85.—	85.—	85.—
4. Eich. Kons. 45		5.50	247.—	6.—	5.50	5.—	5.50
5. Rolladendeckel 13,3 m ²		75.—	997.—	88.—	88.—	70.—	90.—
6. Fußleisten Eich. 69 m		3.50	241.—	3.20	3.20	4.—	3.10
Fußleisten Buch. 75 m		3.—	225.—	2.60	2.70	3.50	2.50
7. Wandschränke	2	458.—	916.—	460.—	458.—	516.—	466.—
	2	239.—	478.—	240.—	255.—	253.—	243.—
	1		496.—	515.—	496.—	560.—	519.—
	1		342.—	360.—	322.—	382.—	356.—
	1		110.—	110.—	114.—	114.—	111.—
Leist. i/Esche 25 m		3.—	75.—	2.60	3.—	3.—	2.60
8. Wandschrank	1		272.—	290.—	272.—	319.—	283.—
Bettzeugkasten	1		105.—	100.—	110.—	119.—	102.—
Profilleisten 5,3 m		3.—	15.90	2.60	3.—	3.—	2.60
9. Wandschrank	1		908.—	930.—	908.—	713.—	934.—
10. Kellertüren	5	106.—	530.—	110.—	106.—	99.—	108.—
11. Luftschutztor	1		300.—	300.—	309.—	309.—	315.—
12. Luftschutzdeckel	1		90.—	90.—	110.—	120.—	98.—
13. Renovitplatten	4	75.—	300.—	89.—	88.—	75.—	89.—
				10 193.40	10 634.—	10 521.10	10 474.40
						10 852.60	

Auch die folgende Kollektivofferte für einen *staatlichen Sanitär-Installations-Auftrag* wurde mit

Fr. 35 903.—
 ./, 2 % Rabatt Fr. 718.10
 Fr. 35'184.90 unter der billigsten Einzelofferte eingegeben.

	Protokoll	1. Bew.	2. Bew.	3. Bew.	4. Bew.	5. Bew.	6. Bew.
App.	16'223.10	16'202.60	16'285.90	16'164.55	16'285.85	16'248.25	16'284.20
Mont.	2'925.—	3'050.—	3'207.—	2'947.45	2'611.53	2'736.—	2'980.—
Abltg.	6'755.—	6'755.—	7'027.85	7'030.—	7'005.29	7'022.—	6'780.—
Sek. Entl.	170.—	170.—	175.90	175.—	175.68	175.—	165.—
KW.	5'690.—	5'431.—	5'950.85	5'867.—	5'881.74	6'213.—	5'070.—
WW.	4'140.—	4'140.—	4'178.95	3'690.—	4'105.90	4'245.—	4'730.—
	35'903.—	35'747.60	36'825.45	35'824.—	36'065.99	36'639.25	36'009.20

App. = Apparate
 Mont. = Montage
 Abltg. = Ableitung
 Sek. Entl. = Sekundäre Entlüftung
 KW. = Kaltwasser
 WW. = Warmwasser

Die Offerten für eine weitere, staatliche *Gipserarbeit* waren in folgenden Abständen eingegangen (A = Verbandsaußenseiter; K = Kollektivofferte des Gipsermeisterverbandes).

	Los I	Los II	Los III	Los IV	Los V	Total
1. A	63'590.95	46'966.10	46'926.10	31'971.75	73'343.65	Fr. 262'797.75
2. A	63'684.—	46'935.—	46'960.—	31'997.—	73,513.—	Fr. 263'089.—
3. A	63'928.90	47'095.20	47'022.05	31'969.19	73'633.55	Fr. 263'648.89
K	64'622.90	47'696.05	47'985.70	32'779.35	75'458.25	Fr. 268'571.40
4. A	64'622.90	48'493.55	47'679.80	32'925.35	74'413.95	Fr. 268'640.35
5. A	65'253.90	48'111.75	48'034.85	33'274.30	75'895.55	Fr. 270'570.35

Der Auftrag wurde auf 13 verschiedene Gipsergeschäfte verteilt, worunter sich 4 der 5 Außenseiter befanden, die eine Offerte eingereicht hatten. Der Vergebungspreis lag total unter den offerierten Preisen:

Aussenseiter	Fr. 30'695.50
Aussenseiter	Fr. 30'695.50
Verbandsmitglied	Fr. 15'103.75
Verbandsmitglied	Fr. 15'103.75
Verbandsmitglied	Fr. 15'103.75
Verbandsmitglied	Fr. 15'159.45
Verbandsmitglied	Fr. 15'159.45
Verbandsmitglied	Fr. 15'159.45
Verbandsmitglied	Fr. 15'570.20
Aussenseiter	Fr. 15'570.20
Aussenseiter	Fr. 35'842.70
Verbandsmitglied	Fr. 17'921.35
Verbandsmitglied	Fr. 17'921.75
Total	Fr. 255'006.40

Das folgende Beispiel stellt dar, wie die Offerten für *private, äussere Schreinerarbeiten* künstlich differenziert wurden. Nach der freien Kalkulation durch die Bewerber lauteten die Preise pro Stück wie folgt:

Innere Schreinerarbeiten, privat:

Preise pro Einheit nach Kalkulation der Bewerber.

Position	1. Bew.	2. Bew.	3. Bew.	4. Bew.	5. Bew.	6. Bew.	7. Bew.	8. Bew.
1.	384.—	435.—	683.—	437.—	374.—	383.—	436.—	445.—
2.	497.—	580.—	790.—	628.50	504.—	495.—	543.—	598.—
3.	724.—	893.—	1004.—	877.50	739.—	708.—	782.—	876.—
4.	1886.—	1915.—	2357.—	1837.—	1755.—	1951.—	1863.—	673.—

Das ergab folgende Totalpreise:

Position	Stück	1. Bewerber	2. Bewerber	3. Bewerber	4. Bewerber
1.	56	21'504.—	24'360.—	38'248.—	24'472.—
2.	6	2'982.—	3'480.—	4'740.—	3'771.—
3.	8	5'792.—	7'144.—	8'032.—	7'020.—
4.	1	1'886.—	1'915.—	2'357.—	1'837.—
		<u>32'164.—</u>	<u>36'899.—</u>	<u>53'377.—</u>	<u>37'100.—</u>

Position	Stück	5. Bewerber	6. Bewerber	7. Bewerber	8. Bewerber
1.	56	20'944.—	21'448.—	35'793.—	24'920.—
2.	6	3'024.—	2'970.—	3'258.—	3'588.—
3.	8	5'912.—	5'664.—	6'256.—	7'008.—
4.	1	1'755.—	1'951.—	1'863.—	673.—
		<u>31'635.—</u>	<u>32'033.—</u>	<u>35'793.—</u>	<u>36'189.—</u>

Diese Preise wurden in der verbandlichen Berechnungssitzung folgendermaßen korrigiert:

Preise pro Einheit:

Pos.	1. Bew.	2. Bew.	3. Bew.	4. Bew.	5. Bew.	6. Bew.	7. Bew.	8. Bew.
1.	384.—	395.—	402.—	393.—	388.—	383.—	408.—	412.—
2.	497.—	500.—	511.—	507.—	504.—	495.—	510.—	515.—
3.	724.—	735.—	718.—	728.—	731.—	758.—	748.—	745.—
4.	1886.—	1810.—	1850.—	1837.—	1798.—	1951.—	1863.—	1895.—

Es folgen die Preise total nach der Berechnungssitzung der Anbieter.
Es haben sich hier künstlich differenzierte Offerten ergeben.

Position	Stück	1. Bew.	2. Bew.	3. Bew.	4. Bew.
1.	56	21'504.—	22'120.—	22'512.—	22'008.—
2.	6	2'982.—	3'000.—	3'066.—	3'042.—
3.	8	5'792.—	5'880.—	5'744.—	5'824.—
4.	1	1'886.—	1'810.—	1'850.—	1'837.—
		<u>32'164.—</u>	<u>32'810.—</u>	<u>33'172.—</u>	<u>32'711.—</u>

Position	Stück	5. Bew.	6. Bew.	7. Bew.	8. Bew.
1.	56	21'728.—	21'448.—	22'848.—	23'072.—
2.	6	3'024.—	2'970.—	3'060.—	3'090.—
3.	8	5'848.—	6'064.—	5'984.—	5'960.—
4.	1	1'798.—	1'951.—	1'863.—	1'895.—
		<u>32'398.—</u>	<u>32'433.—</u>	<u>33'755.—</u>	<u>34'017.—</u>

Bei einem Offertenmittel von Fr. 32'932.50 wurde der Auftrag in der Folge vom — nicht-baslerischen — Bauherrn an eine nicht-baslerische Firma zu Fr. 26'000.— vergeben.

Das folgende Vergebungsbeispiel zeigt in der Submittentensitzung bereinigte Offerten für einen Auftrag an das *Zimmereigewerbe*. Einzelne, zu hohe oder zu niedrige Preise wurden in der Sitzung korrigiert, ohne daß aber ein kollektiver Mindestpreis für alle Bewerber festgelegt wurde. Jeder Bewerber gab seinen selbst berechneten, aber in der Submittentensitzung korrigierten Preis an den Bauherrn ein, sodaß von einer künstlich differenzierten Offerte gesprochen werden kann. Obwohl es sich um einen privaten Auftrag handelte, wurde, wie das Beispiel zeigt nicht der Bewerber mit der niedrigsten Offerte berücksichtigt.

Zimmerarbeiten, private:

Position	1. Bew.	2. Bew.	3. Bew.	4. Bew.
1.	293.—	301.—	302.—	286.—
2.	—,90	—,70	1.30	1.—
3.	306.—	300.—	295.—	286.—
			1.20	
4.	1.20	1.10	1.60	1.50
5.	—,30	—,15	—,30	—,20
			13.—	13.50
6.	12.40	12.80	13.40	15.30
		8.10	10.—	
7.	10.40	6.10	10.80	9.20
			8.—	
8.	8.90	9.20	9.60	10.50
			6.—	
9.	5.90	3.75	7.—	3.50
10.	11.20	8.50	8.40	8.80
11.	8.20	8.—	8.60	7.50
		4.—		4.—
12.	1.50	7.—	4.50	10.50
			17.50	
13.	17.—	17.—	18.—	16.—
			14.20	15.50
14.	14.—	14.50	15.40	22.30
	340.—	365.—	400.—	
15.	320.—	370.—	418.—	340.—
	55.—	53.—		
16.	40.—	38.—	85.—	80.—
	80.—	80.—	115.—	
17.	75.—	55.—	135.—	110.—
Preise vor der Submittentensitzung	31'652.65	31'598.70	33'949.70	33'444.50
In der Submittentensitzung korrigierte Eingabepreise	31'678.60	31 750.—	32 400.—	32 143.—

Im letzten Beispiel handelt es sich ebenfalls um künstlich differenzierte Offerten. In der Preisbereinigungssitzung wurden die Preise für private, innere *Schreinerarbeiten* nicht erhöht, sondern gesenkt, was sie zudem einander anglich. Die Offertpreise wurden an der Berechnungssitzung bekanntgegeben.

Schreinerarbeiten, private:

	Fr. 2900.—	Fr. 2865.—	
	Fr. 3046.—	Fr. 2850.—	Fr. 2880.—
	Fr. 1120.—		
	Fr. 1176.—	Fr. 1105.—	Fr. 1098.—
	Fr. 1110.—		
	Fr. 1120.—	Fr. 1132.—	Fr. 1120.—
	Fr. 1365.—		
	Fr. 1451.—	Fr. 1356.—	Fr. 1344.—
Kalkulation	Fr. 6793.—	Fr. 6443.—	Fr. 6442.—
Eingabe	Fr. 6495.—	Fr. 6458.—	Fr. 6442.—

Im *Bauhauptgewerbe* (Hoch- und Tiefbau, Maurergeschäfte) schaltet sich der Berufsverband nicht ein, wenn staatliche Aufträge vergeben werden. Ihr Zuschlag erfolgt nach der im ersten Abschnitt des zweiten Teils beschriebenen Art und Weise.

Private Aufträge für den Hoch- und Tiefbau wurden bis im Frühjahr 1955 nach dem Mittelpreisverfahren vergeben. Die Preise wurden in der verbandlichen Submittentensitzung in den Grenzen von 10 % auf- und abwärts dem Durchschnitt der Offerten angeglichen. Als dann gaben die Bewerber ihre Preise beim Bauherrn ein, und verpflichteten sich, keinerlei Abgebote vorzunehmen. Diese im Verband verabredeten Preise wurden von den Außenseitern mit Leichtigkeit unterboten, wodurch sie mehr Aufträge erhielten. Folglich sicherten die Verbandspreise unter anderem auch in einem gewissen Sinne die Produktion der Außenseiter.

Andererseits wurden von den Mitgliedern in Vertragsbruch zahlreiche, starke Abgebote vorgenommen. Die verbandlichen Strafbestimmungen dagegen konnten nicht oder nur wirkungslos angewandt werden, denn durch Austritt aus dem Verband war es dem Baumeister möglich, sich dem verbandlichen Richtspruch zu entziehen.

Um diese Mißstände, vor allem die vielen und krassen Abgebote zu beheben, hat der Syndikus des Baumeisterverbandes, Dr. E. Hockenjos, ein neues *Submissionsreglement des Baumeisterverbandes* ausgearbeitet.

Laut diesem Reglement hat spätestens eine Stunde vor der Preiseingabe an die Bauherrschaft oder Bauleitung die *Kontrollofferte*, enthaltend die Endsumme der Offerte, aufgeteilt nach Arbeitsgattungen gemäß Devis und nach Baulosen dem Syndikus schriftlich eingereicht zu werden. „Nach erfolgter Preiseingabe stellt der Syndikus die niedrigste Offerte fest.“¹⁾

Um das Gewerbe von Verlusten zu schützen, ist auch im neuen Submissionsreglement eine Preisbereinigungssitzung vorgesehen. „In Zweifelsfällen beruft der Syndikus eine Submittentenversammlung ein, in welcher die eingereichten Offerten daraufhin geprüft werden, ob ihnen gleiche Devis und Annahmen zugrundeliegen und ob sie keine Rechnungsfehler enthalten.“¹⁾ Der Syndikus benachrichtigt schriftlich alle Bewerber über die niedrigste Offerte, über ihre Höhe und über ihre Zusammensetzung nach Arbeitsgattungen und Baulosen.

^{1/2)} Bereinigter Entwurf vom 18. 3. 1955 zum neuen Submissionsreglement des Baumeisterverbandes Basel, S. 3.

Die Einzelofferten haben nun nicht mehr im Rahmen von 10% auf- und abwärts um den Offertendurchschnitt eingehalten zu werden, sondern: „Jeder Submittent ist berechtigt, jedoch nicht verpflichtet, die Arbeit zum Preise der niedrigsten, auf Grund gleicher Annahmen und fehlerlos gerechneten Offerte eines Verbandsmitgliedes auszuführen.“¹⁾

Ein Abgebot liegt also nicht mehr vor, wenn mehr als 10% unter dem Durchschnitt aller Preise offeriert wird. Ein Abgebot besteht nur dann, wenn nachträglich unter der niedrigsten, beim Bauherrn eingegangenen Offerte angeboten wird.

Da sich ihre Wirkungslosigkeit wiederholt bewiesen hat, bestehen Konventionalstrafen, mit denen die Abgebote geahndet werden sollen im neuen Submissionsreglement des Baumeisterverbandes nicht mehr. Hingegen ist ein Kostenbeitrag vorgesehen. „§ 15: Der Submittent, der unter zwei oder mehr Submittenten den Auftrag erhält, hat innert vier Wochen einen Beitrag an die Kosten des Verbandes in Höhe von 3% der Auftragssumme an die Verbandskasse abzuliefern.

Der Syndikus erlässt diesen Beitrag, wenn der Submittent ihm schriftlich

- a) die ehrenwörtliche Erklärung abgibt, daß er allfällige für ihn verbindliche Beschlüsse der Submittentenversammlung eingehalten und keinerlei Abgebot oder Unterbietung im Sinne der §§ 11—13 vorgenommen hat, und
- b) sich überdies ehrenwörtlich verpflichtet, auch nachträglich keinerlei Abgebot im Sinne der §§ 11 und 13 vorzunehmen.

Besteht der Verdacht, daß nachträglich ein Abgebot vorgenommen wurde, so kann der Syndikus die Einreichung einer neuen Erklärung verlangen, laut welcher seit der letzten Erklärung kein Abgebot im Sinne der §§ 11 und 13 stattgefunden hat. Wird diese neue Erklärung innert einer angesetzten Frist von 14 Tagen nicht eingereicht, so ist der Kostenbeitrag wiederum geschuldet.

Bei Verdacht der Abgabe unwahrer Erklärungen kann der Syndikus Strafanzeige erstatten,²⁾ denn durch eine uneindeutige, schriftliche Erklärung ist der gesetzliche Tatbestand des Betrugs erfüllt.

Mit dieser Neuregelung der internen Submissionspraxis zeigt sich der Baumeisterverband Basel-Stadt der tatsächlichen Verhältnisse und Mißstände auf dem Baumarkt bewusst. In fortschrittlicher und für andere Verbände und Landesteile vorbildlicher Weise wird versucht, die Konkurrenz so zu regeln, daß auf für alle Beteiligten vertrauenswürdiger Grundlage angemessene Preise entstehen können, ohne daß die Freiheit der Konkurrenz zu sehr tangiert wird. Es bleibt zu hoffen, daß einerseits das neue Reglement seiner Aufgabe gerecht wird, und daß man andererseits auch in weiteren Branchen des Baugewerbes versucht, in ähnlicher Weise die Erfahrungen der letzten Jahre zunutze zu ziehen und ihnen die Vergabungspraxis anzupassen.

^{1/2} a. a. O., S. 6.

Baugewerbe im Kanton Basel-Stadt, 1939

Grössengliederung der Betriebe nach der Personenzahl; Beschäftigte und Betriebskraft (PS)

Baugewerbliche Branchen	Alle Größenklassen			Betriebe mit 1 Person		Betriebe mit 2—3 Personen			Betriebe mit 4—5 Personen		
	Betr.	Arb.	PS	Betr.	PS	Betr.	Arb.	PS	Betr.	Arb.	PS
1. Sand- und Kiesgruben, Steinbrüche	3	21	35	—	—	—	—	—	—	—	—
2. Bearbeitung von Natursteinen	17	92	98	4	—	6	13	4	5	23	2
3. Sägereien, Hobelwerke	4	70	289	—	—	—	—	—	2	9	2
4. Hoch- und Tiefbau, Architekturbureaux*	251	3505	1845	77	12	49	120	18	29	126	2
5. Zimmerei und Chaletbau	21	312	585	3	5	5	13	51	6	28	9
6. Spenglerei	113	470	79	28	5	41	101	15	22	97	1
7. Dachdeckerei	11	47	—	3	—	3	7	—	3	14	—
8. Eisenkonstruktionen	4	186	411	—	—	—	—	—	—	—	—
9. Gipserei und Stukkatur	24	324	3	1	—	5	12	—	1	4	—
10. Bauglaserei	13	35	5	7	—	3	6	—	1	5	—
11. Bau- und Möbelschreinerei	80	579	1882	15	78	24	58	219	15	70	27
12. Parketterie	6	43	61	—	—	2	5	13	—	—	—
13. Hafnerei, Plattenlegerei	28	224	28	13	—	5	11	—	1	4	—
14. Schlosserei, Eisenmöbel, Kassenschrankfabriken	73	665	840	11	11	20	49	66	14	62	8
15. Installationswerkstätten	114	992	171	21	11	34	86	8	10	45	—
16. Flach- und Dekorationsmalerei	278	1179	87	81	4	103	242	60	35	158	—
17. Tapeziererei, Innenarchitektur	148	326	140	69	13	58	135	30	14	59	2
Im Ganzen	1188	9070	6559	333	139	358	858	484	158	1704	57

* Sämtliche Maurergeschäfte sind in der Hochbaubranche enthalten

Betriebe mit 10 Personen			Betriebe mit 11—20 Personen			Betriebe mit 21—50 Personen			Betriebe mit 51—100 Personen			Betriebe mit 101—200 Personen			Betriebe mit über 200 Personen			
Arb.	PS		Betr.	Arb.	PS	Betr.	Arb.	PS	Betr.	Arb.	PS	Betr.	Arb.	PS	Betr.	Arb.	PS	
21	35	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1.
9	1	—	—	—	—	1	43	72	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2.
8	75	—	—	—	—	—	—	—	1	53	189	—	—	—	—	—	—	3.
257	66	30	440	298	16	455	195	10	652	304	4	574	322	3	804	605		4.
14	25	1	19	52	1	35	159	3	200	194	—	—	—	—	—	—	—	5.
128	24	3	44	14	3	72	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	6.
8	—	1	15	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	7.
—	—	—	—	—	—	3	109	290	1	77	121	—	—	—	—	—	—	8.
47	—	6	84	3	5	176	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9.
17	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	10.
113	315	6	78	239	3	125	250	2	120	506	—	—	—	—	—	—	—	11.
22	48	1	16	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12.
21	13	1	13	—	4	105	15	1	57	—	—	—	—	—	—	—	—	13.
116	108	8	122	176	4	139	136	—	—	—	1	166	258	—	—	—	—	14.
184	34	12	176	25	11	371	61	2	109	25	—	—	—	—	—	—	—	15.
311	20	14	204	2	4	123	—	1	60	—	—	—	—	—	—	—	—	16.
37	8	2	26	67	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	17.
1313	777	85	1237	876	55	1753	1183	21	1328	1339	5	740	580	3	804	605		

Strukturwandlungen einiger baugewerblicher Branchen in Basel-Stadt

Zimmerei und Chaletbau

Jahre	Alle Untern.	Ind.	%	Einzel- firmen	%	Komm. Koll. Ges.	%	AG	%	And. Anon. Erw. Ges.	%
1927	34	100	100 %	24	71 %	7	20 %	2	6 %	1	3 %
1939	23	68	100 %	15	66 %	4	17 %	4	17 %	—	—
1951	20	59	100 %	12	60 %	3	15 %	5	25 %	—	—

Schlosserei

Jahre	Alle Untern.	Ind.	%	Einzel- firmen	%	Komm. Koll. Ges.	%	AG	%	And. Anon. Erw. Ges.	%
1927	74	100	100 %	70	94 %	3	4 %	1	1 %	—	—
1939	68	91	100 %	63	93 %	3	4 %	2	3 %	—	—
1951	64	86	100 %	55	86 %	4	6 %	5	8 %	—	—

Tapezierergeschäfte

Jahre	Alle Untern.	Ind.	%	Einzel- firmen	%	Komm. Koll. Ges.	%	AG	%	And. Anon. Erw. Ges.	%
1927	142	100	100 %	139	98 %	2	1 %	1	1 %	—	—
1939	155	110	100 %	151	97 %	3	2 %	1	1 %	—	—
1951	125	89	100 %	120	96 %	5	4 %	—	—	—	—

Spenglergeschäfte

Jahre	Alle Untern.	Ind.	%	Einzel- firmen	%	Komm. Koll. Ges.	%	AG	%	And. Anon. Erw. Ges.	%
1927	130	100	100 %	123	95 %	6	4 %	1	1 %	—	—
1939	139	107	100 %	129	93 %	8	6 %	2	1 %	—	—
1951	122	94	100 %	108	90 %	9	7 %	4	3 %	1 %	1 %

Nach eigenen Erhebungen

**Die Zahl der Unternehmungen hat sich in der Zimmerei- und Schlossereibranche
jährlich folgendermaßen verändert**

Wirtschaftseinheiten

Jahre	Zimmerei	Index	Schlosserei	Index
1927	34	100	74	100
28	35	103	78	105
29	34	100	80	108
1930	39	115	81	109
31	37	109	81	109
32	35	103	78	105
33	33	97	73	99
34	32	94	76	103
1935	28	82	74	100
36	26	76	70	94
37	23	68	66	89
38	28	82	67	91
39	23	68	68	92
1940	23	68	67	91
41	24	71	69	95
42	25	74	69	95
43	25	74	68	92
44	28	81	69	95
1945	31	91	64	86
46	27	79	64	86
47	27	79	60	81
48	25	74	59	80
49	24	71	63	85
1950	24	71	66	89
51	20	59	64	86

Nach eigenen Erhebungen

**Die Zahl der Unternehmungen hat sich in den Spengler- und Tapeziererbranchen
jährlich folgendermaßen verändert:**

Wirtschaftseinheiten

Jahre	Spengler	Index	Tapezierer	Index
1927	130	100	142	100
28	123	95	142	100
29	128	98	138	97
1930	131	101	139	98
31	127	98	143	101
32	132	102	144	101
33	135	104	143	101
34	146	112	148	104
1935	151	115	151	106
36	151	116	157	111
37	149	114	156	110
38	145	112	162	114
39	139	107	154	108
1940	138	106	156	110
41	135	104	152	107
42	133	102	157	111
43	132	102	150	106
44	134	103	149	104
1945	127	98	137	96
46	122	94	135	95
47	126	97	132	93
48	123	95	126	89
49	123	95	124	87
1950	122	94	125	88
51	122	94	125	88

Nach eigenen Erhebungen

Literaturverzeichnis

- Amonn, A.: Volkswirtschaftliche Grundbegriffe und Grundprobleme, Bern 1944.
- Böhler, E.: Grundlagen der Nationalökonomie, Bern 1948.
- Bollinger, Ch.: Der Arbeitsrappen und seine Auswirkungen auf die Gesamtarbeitsverträge und das Submissionswesen, Basel 1937.
- Büchner, R.: Zur Preisbildung bei öffentlichen Bauten, Zürich 1952.
- Burckhardt, L.: Der Ausbau der Basler Gesamtarbeitsverträge seit der Schaffung des Arbeitsrappens, Basel 1953.
- Burckhardt, L.: Die Tätigkeit des Basler Einigungsamtes als Organ der Kontrolle über die vor ihm abgeschlossenen Gesamtarbeitsverträge, «Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft», Bern 1941.
- van Dam, G. H.: Preisunterbietungen als Mißbrauch wirtschaftlicher Macht und als unzulässiger Wettbewerb, Basel 1935.
- Frei, E.: Die Gesamtarbeitsverträge im schweizerischen Baugewerbe, Basel 1952.
- Haberler, G.: Prosperität und Depression, Bern 1948.
- Helfrich, P.: Artikel «Baumarkt» im «Handwörterbuch der Staatswissenschaften», 4. Auflage, Ergänzungsband 1929.
- Höchli, G.: Schaffung eines basel-städtischen Submissionsgesetzes, Basel 1917 (?).
- Keynes, J. M.: Vom Gelde, München und Leipzig 1932.
- Keynes, J. M.: The General Theory of Employment, Interest and Money, London 1949.
- Largier, J.: Der Fähigkeitsausweis im schweizerischen Wirtschaftsrecht, Zürich 1951.
- Marbach, F.: Zur Frage der wirtschaftlichen Staatsintervention, Bern 1951.
- Mendershausen, H. v.: Les variations du mouvement saisonnier dans l'industrie de construction, Borna-Leipzig 1937.
- Nußbaumer, K.: Die Preispolitik der schweizerischen Berufsverbände des Baugewerbes mit besonderer Berücksichtigung der Berechnungstellen, Bern 1935.
- Preisbildungskommission des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartements: Die Konkurrenzverhältnisse im Baugewerbe, unter spezieller Berücksichtigung der öffentlichen Submission, Bern 1953.
- Ruck, E.: Schweizerisches Staatsrecht, Zürich 1933.
- Ruck, E.: Schweizerisches Verwaltungsrecht, I. Band, Zürich 1934.
- Salin, E.: Der Gesamtarbeitsvertrag im Wandel der Wirtschaftsordnung, «Zeitschrift für schweizerische Volkswirtschaft und Statistik», Bern 1943.
- Salin, E.: Der Genossenschaftliche Gedanke und die Gesamtarbeitsverträge, «Zeitschrift für schweizerische Volkswirtschaft und Statistik», Bern 1943.
- Salin, E.: Wege und Ziele der Arbeitsbeschaffung im Kanton Basel-Stadt, Anhang zum Ratschlag und Entwurf des Regierungsrates zu einem Gesetz über dringliche Maßnahmen zur Milderung der Wirtschaftskrise im Kanton Basel-Stadt 1936.
- Salin, E.: Artikel «Gesamtarbeitsverträge», in «Handwörterbuch der schweizerischen Volkswirtschaft», I. Band.
- Salin, E.: Geschichte der Volkswirtschaftslehre, Bern und Tübingen 1951.
- Scheibli, H. P.: Marktformen und Marktinterventionismus in der schweizerischen Tabakwirtschaft, Straßburg 1946.
- Schirmer, A.: Submissionswesen, St. Gallen 1919.
- Schneider, E.: Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, Tübingen 1949.
- Schoszberger, A.: Besser und billiger bauen, Berlin 1953.
- Spithoff, A.: Artikel «Krisen», in «Handwörterbuch der Staatswissenschaften» 1925.
- Stackelberg, H. v.: Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern 1947.
- Wagner, V. F.: Kollektive und kollektivvertragliche Lohnbildung, «Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft», Bern 1947.

Gesetz vom 17. 12. 1896 über die Organisation des Baudepartements im Kanton Basel-Stadt.
 Entwurf zu einem Submissionsgesetz, vom Großen Rat des Kantons Basel-Stadt am 8. 12. 1904 verworfen.
 Gesetz vom 28. 4. 1910 über die Organisation des Baudepartements im Kanton Basel-Stadt.
 Gesetz vom 9. 11. 1911 über das ständige staatliche Einigungsamt im Kanton Basel-Stadt.
 Submissionsvorschriften vom 8. 3. 1934 des Kantons Basel-Stadt.
 Vereinbarung vom 7. 9. 1936 zwischen Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden in Basel.
 Gesetz vom 11. 9. 1936 über dringliche Maßnahmen zur Milderung der Wirtschaftskrise im Kanton Basel-Stadt (Arbeitsrappengesetz).
 Submissionsvorschriften vom 7. 7. 1937 des Kantons Basel-Stadt.
 Bundesratsbeschluß vom 4. 3. 1924 betreffend die Vergebung von Arbeiten und Lieferungen durch die Bundesverwaltung.
 Bundesgesetz vom 30. 9. 1943 über den unlauteren Wettbewerb.
 Schweizerisches Obligationenrecht.
 Bundesverfassung der Schweizerischen Eidgenossenschaft.

NZZ vom 24. 7. und vom 20. 8. 1952.

Bereinigter Entwurf vom 18. 3. 1955 zum neuen Submissionsreglement des Bau-
 meisterverbandes Basel.
 Jahresberichte des Gewerbeverbandes Basel-Stadt 1920, 1926 und 1952/53.
 Statuten des Gewerbeverbandes Basel-Stadt.
 Arbeitsbeschaffungsrat Basel-Stadt: Der Basler Arbeitsrappen, ein Tätigkeits-
 bericht, Basel 1946.
 Bericht der Wohnbaukommission des Großen Rates, Basel 1945.
 Adreßbuch der Stadt Basel, Jahrgang 1927 bis 1953.
 Statistisches Jahrbuch des Kantons Basel-Stadt.
 Eidgenössische Steuerverwaltung: Schema zur Berechnung der Warenumsatz-
 steuer auf Fakturen des Baugewerbes.
 Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit: Jährliche Veröffentlichungen: Die
 Bautätigkeit in den Jahren 19...

Curriculum vitae

Am 10. Juni 1928 als Sohn des Buchhalters Willi Huber und seiner Ehefrau Margrit, geb. Hoenen, in meiner Heimatstadt Basel geboren, besuchte ich, Paul Eduard Huber, am gleichen Ort die Primar-, und während vier Jahren die Realschule. Nach weiteren vier Jahren an der Ecole supérieure de commerce du Canton de Fribourg erwarb ich dort im Sommer 1947 das Baccalauréat ès sciences commerciales.

Nach drei Semestern Studium der Staatswissenschaften an der Universität Basel erlitt ich durch Militärdienst und einen schweren Unfall einen dreisemestrigen Studienunterbruch. Eine ausgedehnte, berufliche Aktivität begleitete die folgenden Studien, die ich im Herbst 1955 mit den mündlichen Abschlußprüfungen zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften an der Universität Basel beendigte.

Während meines Universitätsstudiums besuchte ich Vorlesungen und Seminare bei folgenden Professoren und Dozenten: Th. Brogle, L. V. Furlan, M. Hagemann, M. Imboden, K. Jost, H. Lewald, J. Niehans, E. Ruck, E. Salin, A. Simonius, B. Staehelin, V. F. Wagner.

Die vorliegende Dissertation entstand auf Anregung und unter der Leitung von Herrn Prof. Dr. V. F. Wagner. Es ist mir ein Bedürfnis, Herrn Professor Wagner an dieser Stelle für die Förderung und Unterstützung, die ich durch ihn erfahren durfte, meinen wärmsten Dank auszusprechen.

